

**La sécurité alimentaire par la gestion d'une politique durable :  
spécialisation et recherche de l'autosuffisance (cas du Maroc)**

Sidmou M.L.

*in*

Padilla M. (ed.), Le Bihan G. (ed.).  
La sécurité alimentaire en Méditerranée

Montpellier : CIHEAM

Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 26

1995

pages 45-60

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI951140>

To cite this article / Pour citer cet article

Sidmou M.L. La sécurité alimentaire par la gestion d'une politique durable : spécialisation et recherche de l'autosuffisance (cas du Maroc). In : Padilla M. (ed.), Le Bihan G. (ed.). *La sécurité alimentaire en Méditerranée*. Montpellier : CIHEAM, 1995. p. 45-60 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 26)



<http://www.ciheam.org/>  
<http://om.ciheam.org/>

# La sécurité alimentaire par la gestion d'une politique durable : spécialisation et recherche de l'autosuffisance (cas du Maroc)

Mohamed Larbi Sidmou

Faculté de Sciences Juridiques Economiques et Sociales, Marrakech (Maroc)

**Résumé.** Au Maroc les exportations agro-alimentaires, composantes de la spécialisation "agriminière", sont surtout des produits frais (fruits et légumes) incluant peu de valeur ajoutée (produits de la pêche). Alors que les importations agro-alimentaires (céréales, sucre, huiles, produits animaux) sont stratégiques de par leur apport nutritionnel dans le déficit alimentaire du pays (40% à 80% suivant les produits) et leur rôle dans le processus d'accumulation. A court terme, la sécurité alimentaire implique la minimisation du coût des importations et la maximisation des recettes des exportations ; à long terme, l'autonomie alimentaire est tributaire du contrôle du transfert du modèle agro-industriel dans la mobilisation du potentiel vivrier.

**Mots clés.** Echanges agro-alimentaires, sécurité alimentaire, autonomie alimentaire, transfert du modèle agro-industriel, Maroc.

**Abstract.** In Morocco, agrofood exports, components of 'agro-mining' specialization are principally fresh items (fruit and vegetables) with limited added value (fisheries). Whereas agrofood imports (cereals, sugar, oil, dairy products) are strategic considering their nutritional contribution in the country's food deficit (40% to 8% per item) and their role in the accumulation process.

In the short term, food security requires cost minimization of food imports, and the revenue maximization of export. In the long term, food autonomy requires control of the agro-industrial pattern transfer, in the mobilization of food potential.

**Keywords.** Agrofood exchanges – Food security – Food autonomy – Agro-industrial pattern transfer – Morocco.

## I – Evaluation de l'insécurité alimentaire

L'insécurité alimentaire a deux causes principales. La première est la baisse tendancielle de la production domestique en raison des fluctuations climatiques. La seconde est la croissance soudaine des prix internationaux des importations alimentaires et/ou la baisse des prix des exportations destinées à financer la facture alimentaire.

Ces différentes variables (fluctuations de la production, variation de la facture alimentaire et des recettes des exportations) déterminent l'ampleur de l'insécurité alimentaire d'un pays, et réclament un certain nombre d'actions pour assurer la régularité des approvisionnements au moindre coût.

Dans les pays comme le Maroc où les céréales fournissent plus de 60% des calories consommées, la variabilité de la production céréalière peut être considérée comme la source majeure de l'insécurité alimentaire.

Aussi, dans l'étude de Valdes (1981) qui a porté sur 24 pays en voie de développement d'Asie, d'Afrique du Nord et Sub Saharienne, d'Asie et d'Amérique Latine, la consommation de base pour l'année  $t$  est égale à la production céréalière ( $Q_t$ ) plus les importations nettes ( $M_t$ ) et les variations des stocks en céréales ( $\Delta S_t$ ), soit  $C_t = Q_t + M_t + \Delta S_t$ .

Ainsi la consommation peut fluctuer d'une année à l'autre en fonction de la variabilité de la production et de la proportion dans laquelle cette variation a été compensée par les importations et les prélèvements

sur les stocks. De même, l'instabilité de la consommation est mesurée par le coefficient de variation qui mesure les fluctuations autour du trend à long terme. Le coefficient de variation de la consommation en produits de base du Maroc est l'un des plus élevés parmi les pays arabes (soit 19% contre 24% pour l'Algérie et 12% en Egypte). La probabilité pour que la consommation courante tombe en dessous de 95% de celle de la tendance, est de 40%. Cette instabilité est le reflet des fluctuations de la production (baisse de la production 2 années sur 5 par rapport à la tendance).

Ainsi, une politique de stabilisation de la consommation exige que les importations suivent une corrélation négative avec la production, ce qui veut dire que les importations devraient couvrir les baisses de la production.

Ces considérations montrent que le problème de l'insécurité alimentaire devrait être analysé dans le contexte de la position en réserves de change. En effet, une facture alimentaire importante en termes absolus pourrait être faible relativement au total des recettes à l'exportation d'un pays. De même, les fluctuations de la facture alimentaire peuvent coïncider avec les fluctuations des recettes d'exportations. Dans les deux cas, le pays déficitaire ne devrait pas avoir de problème pour financer les importations nécessaires à la stabilisation de la consommation intérieure.

Ce qui revient à souligner que le problème de la sécurité alimentaire d'un pays est d'autant plus sévère que la facture alimentaire est relativement élevée par rapport au total de recettes d'exportations et/ou que la corrélation entre dépenses d'importation et rentrées de devises est faible. Pour cela, il faut savoir dans quelle proportion les importations alimentaires peuvent peser sur la balance commerciale ; et de combien la facture alimentaire peut augmenter les années de mauvaises campagnes et/ou de prix internationaux élevés.

Comme indicateur de ces relations, le rapport de la valeur des importations alimentaires au total des revenus des exportations (biens et services) pour la période 1980-1992 et la limite supérieure du même rapport sont présentés au *Tableau 1*.

Ce rapport mesure la pression exercée sur les disponibilités en réserves de change pour financer les importations. Pour la période considérée, il est en moyenne de 27%, ce qui constitue déjà une contrainte sévère durant les années normales ; cependant, plus pertinent pour l'insécurité alimentaire est le niveau maximum que pourrait atteindre ce ratio les années défavorables (39% en 1981).

*A priori*, tout pays déficitaire peut financer les importations alimentaires de sécurité (lire le volume de denrées qu'il faudrait importer pour atteindre le niveau de consommation correspondant au trend) en toute année. Cependant, un prélèvement important sur les réserves de change ou la suppression d'importations essentielles (équipements, énergie, etc.) pour assurer la stabilisation de la consommation pourraient faire échec au développement économique en aggravant l'endettement.

L'insécurité alimentaire peut être alors définie comme la réduction probable du total des recettes d'exportations d'un pays par la valeur des importations (augmentation du volume et/ou renchérissement des prix internationaux) qui garantissent la stabilisation de la consommation intérieure à son niveau de tendance.

En général, le coût des importations alimentaires est positivement corrélé aux recettes d'exportations. Ce qui implique que, dans les années où les importations sont plus coûteuses, les exportations sont également plus rémunératrices. Cependant, dans les années de sécheresse, la croissance des recettes d'exportation peut être faible (1,36% en 1984), voire négative (-3,92% en 1987) alors que les importations augmentent nettement : 24% et 9% respectivement (*Tableau 1*).

L'analyse de la contrainte des réserves de changes qui constituent, en dehors du soutien financier extérieur, la principale source de financement des importations alimentaires nécessaires à la stabilisation de la consommation, suggère que les actions de minimisation des coûts à l'importation et celles de maximisation des recettes d'exportation font partie intégrante de la politique de sécurité alimentaire.

## II – L'optimisation des recettes des exportations agro-alimentaires

A court terme, tant l'impératif de la sécurité alimentaire que les implications de l'acte final de l'*Uruguay Round*, dictent la défense des acquis commerciaux de l'agro-exportation sur les débouchés traditionnels et la prospection de nouveaux marchés.

En effet, développée dans la limite de la capacité d'absorption de ces débouchés, l'agro-exportation mieux que sa reconversion vivrière, contribuerait encore un certain temps à atteindre l'équilibre alimentaire du pays. Ceci au prix d'un double processus de diversification sectorielle (créneaux porteurs) et géographique (marchés alternatifs). Ce qui exige une stratégie commerciale appropriée.

### 1. Implications de l'offre communautaire dans le cadre des accords du GATT

L'application de « l'Accord de coopération » conclu en 1976 entre le Maroc et l'Union Européenne a révélé ses limites (Sidmou, 1987). Certes le volume global des échanges s'est amélioré, mais leur structure générale n'a pas fondamentalement changé au profit de l'économie marocaine.

Les avantages accordés, à caractère exclusivement tarifaire, ont été fortement atténués dans la pratique, par les règles communautaires et notamment celles de la Politique Agricole Commune. Et même l'adaptation de l'Accord en 1988, survenue après l'élargissement de l'Union Européenne à l'Espagne et au Portugal, s'est limitée à l'objectif de maintien des courants d'échanges traditionnels.

Les directives de négociation d'un « Nouvel Accord » furent adoptées par le Conseil de l'Union Européenne le 6 décembre 1993, soit à la veille de la conclusion à Genève des négociations commerciales multilatérales de l'*Uruguay Round*. Elles ne pouvaient donc intégrer les engagements pris dans le domaine agricole notamment.

Ainsi l'offre communautaire relative à l'accès au marché en matière de fruits et légumes, jugée inacceptable par la partie marocaine (Ben Ali, 1994), se caractérise par :

- le remplacement du système des prix de référence par celui des prix d'entrée et de la taxe compensatoire par l'équivalent tarifaire ;
- l'application du système du prix d'entrée toute l'année pour certains produits (oranges, tomates, pommes de terre...), alors que le système de prix de référence leur est appliqué dans le cadre de calendriers déterminés ;
- l'instauration d'une clause de sauvegarde à caractère protectionniste ;
- le réaménagement à la hausse du tarif douanier commun ;
- la réduction, sur une période de 6 ans, des prix d'entrée, des droits de douane et de l'équivalent tarifaire de 20% pour les produits sensibles au lieu de 36%.

### 2. Critiques et contre-propositions du Maroc

L'offre communautaire, si elle était appliquée à l'origine au Maroc, condamnerait ses exportations horticoles en frais ou transformées. En effet, étant donné la différence entre les niveaux effectifs des prix du marché et des prix d'entrée, l'Equivalent Tarifaire serait appliqué durant toute la campagne. Le niveau de cet équivalent, bien supérieur à la marge nette du producteur marocain, imposerait l'arrêt des exportations.

A titre d'exemple, les exportations marocaines de tomates bénéficiaient de deux contingents à droits nuls, de 120 000 et 90 000 tonnes respectivement sur le marché français et communautaire. Le prix de la référence était de 4 à 4,25FF/kg du 1er octobre au 20 décembre, et nul du 21 décembre au 31 mars. Le Maroc s'efforçait de réaliser ses exportations entre octobre et mars. Or, suivant le nouveau système, le prix d'entrée sera de 5,51 FF à 6,81 FF/kg durant la même période.

Une simulation basée sur les nouveaux prix d'entrée pour la campagne 1992/93 a établi que les exportations marocaines sur la France ne dépasseraient guère 10% pour les tomates et clémentines et 60%

pour les oranges (Sasson, 1994). Un tel scénario porterait atteinte non seulement à la sécurité alimentaire du pays mais perturberait gravement l'économie marocaine en remettant en cause 500 000 emplois.

C'est la raison pour laquelle l'Accord de Coopération entre le Maroc et l'Union Européenne devra être adapté avant le 1er janvier 1995, date d'entrée en vigueur de l'Acte Final de l'*Uruguay Round*.

Dans ce sens, la partie marocaine propose pour les produits agricoles et agro-industriels :

- ❑ l'extension du protocole bilatéral Maroc-France (Protocole 1/7) à l'ensemble du marché communautaire, désormais sans frontières intérieures, et ce à la fois en terme de produits nouveaux et de limitations quantitatives ;
- ❑ l'exonération des droits de douane et la modulation des prix d'entrée dans les limites de contingents à définir lorsque le régime actuel le prévoit ;
- ❑ l'élimination de la clause de sauvegarde spéciale pour les exportations marocaines ;
- ❑ la mise en place d'un système permanent de concertation et d'évaluation pour la régulation de l'offre sur le marché communautaire ;
- ❑ et pour les produits de la pêche, la consolidation du régime actuel d'accès. L'accord de pêche Maroc/CE, signé en 1992, prévoit une taxe uniforme de 8% appelée à décroître de 1% par an jusqu'à atteindre 5% au moment de la renégociation de l'accord en 1997.

En fait, l'adaptation proposée est purement transitoire visant la sauvegarde du traitement préférentiel dont bénéficie actuellement le Maroc sur l'Union Européenne, dans l'attente de la conclusion du « Nouvel Accord » qui devrait établir, progressivement et au cours d'une période transitoire de douze ans, une zone de libre échange pour les produits agricoles et industriels en conformité avec les règles du GATT.

Dans cette expectative, la conclusion qui s'impose est que le Maroc ne saurait défendre l'équilibre de sa balance agro-alimentaire sans un grand effort de diversification.

### III – Le potentiel de diversification des exportations agro-alimentaires

Le marché communautaire, qui est bien rémunérateur, offrira encore des possibilités d'exportations pour les produits marocains de type nouveau, alors que les produits traditionnels doivent trouver preneur sur des marchés alternatifs. Ce double mouvement de diversification sectorielle et géographique nécessite une stratégie commerciale appropriée.

#### 1. La diversification sectorielle et géographique des exportations

La diversification sectorielle nécessite la maîtrise de nouvelles techniques de production. Alors que la diversification géographique exige notamment la compression des coûts de transport pour pouvoir exporter plus loin.

##### A. La diversification sectorielle des exportations

C'est l'adoption sur une échelle plus ou moins grande de techniques nouvelles de production qui va permettre au Maroc de se maintenir sur le marché communautaire par l'occupation des créneaux porteurs et de tirer ainsi meilleur parti de ses avantages géographiques. L'une de ces techniques est la culture sous abri.

Ainsi les exportations de primeurs ont atteint plus de 245 000 tonnes en 1992/93, ce qui marque un net redressement après le déclin du début des années 80 (105 000 tonnes seulement en 1992/83). Cependant ce redressement a concerné principalement la tomate et la pomme de terre.

L'augmentation des tonnages exportés en tomates est le fruit de l'emploi à grande échelle d'hybrides performants (*long life*) et l'introduction de nouvelles techniques (abri multichapelles, fertigation, etc.) à la faveur de la libéralisation des exportations intervenue en 1987/88.

Mais les difficultés d'écoulement face à la concurrence espagnole, et la saturation des marchés communautaires de la tomate et de la pomme de terre, devraient inciter la profession à accélérer la diversification culturale. A titre d'exemple, le prix export de la tomate avant mise en marché est aussi élevé au Maroc qu'en Espagne (4 à 5,50 FF/kg) en raison du coût des biens intermédiaires importés et des frais de transport (Legall, 1994).

En Espagne, compte tenu du libre accès aux marchés européens et de l'allongement de la période de la production, le rendement export au m<sup>2</sup> va progresser (10 kg actuellement) et le prix de revient devrait diminuer. Par contre, les restrictions quantitatives communautaires à venir vont considérablement aggraver le problème de la compétitivité de la tomate marocaine.

Aussi la diversification culturale récemment amorcée doit être accélérée. Seulement 17 500 tonnes ont été exportées en d'autres produits (fraises, melons, piments forts, pois mange-tout, concombres). En outre, la stratégie espagnole repose non seulement sur quelques produits leaders (tomate, oignon, salade...) mais également sur l'assortissement complémentaire par une large gamme (ail, artichaut, asperge...), ce qui permet de fidéliser la clientèle en satisfaisant ses besoins pendant toute l'année.

Au Maroc d'autres espèces à plus grande valeur ajoutée peuvent être exportées tant en frais que surgelés (haricot vert, artichaut, asperge, chou de chine et brocoli...).

En effet, la surgélation, en revalorisant les excédents non exportés en frais, devrait optimiser les recettes en devises ; d'autant plus que la demande d'importation communautaire, en particulier française, en produits surgelés est en progression régulière.

Toutefois, le développement des exportations marocaines est tributaire de l'accroissement de la production et de la diversification en produits haut de gamme, et ce pour rentabiliser les équipements installés et réaliser des économies d'échelle.

En effet, les traitements en 1990/91 ont porté sur environ 7 149 tonnes pour une capacité estimée à 59 174 tonnes (10 usines). Le taux d'utilisation de la capacité nominale théorique est de 12% seulement.

Dans le tonnage réalisé, les haricots verts extra-fins et très fins représentaient 60% environ, suivis des fraises, du maïs doux, de la ratatouille et des choux-fleurs. Alors que les produits haut de gamme que réclame une clientèle exigeante au pouvoir d'achat élevé, peuvent être largement développés. Il s'agit notamment des artichauts, des brocolis, des asperges, des mini-légumes (courgettes, aubergines, etc...), des champignons sylvestres ou de couche ainsi que d'une gamme de produits aromatiques, prêts à l'emploi tels que l'ail, l'oignon, le coriandre, le basilic, etc.

Pour réussir le lancement de ces nouveaux produits en les adaptant aux spécificités des marchés, une première clientèle cible pourrait être les utilisateurs industriels de deuxième transformation. Et comme démarche marketing, les caractéristiques technologiques et le prix peuvent être les atouts stratégiques de l'avantage concurrentiel à développer.

Au niveau des agrumes, la production est en augmentation de 10% par rapport à 1992/93 (soit 1 340 000 tonnes), mais elle est peu diversifiée. La principale variété produite (43%) et exportée (49%) est Maroc-Late, suivie des clémentines et Navels. La production (87%) et les exportations sont concentrées sur trois variétés. Cette concentration rend les exportations plus vulnérables. Aussi, il est absolument nécessaire de procéder à un rajeunissement du verger à une cadence suffisante, mais également à la reconversion variétale et clonale en vue d'une meilleure adaptation aux marchés.

La transformation des agrumes est encore limitée (210 000 tonnes en 1993/94) et porte sur les écarts de triage. La Fruitière Marocaine de Transformation (Frumat) fabrique essentiellement des concentrés de jus d'orange en vrac, des jus d'oranges en vrac ou conditionnés, et des sous-produits (huiles essentielles et essences d'agrumes).

En matière de pêche, avec 3500 km de côtes, le Maroc possède une faune marine très riche (potentiel de 1,5 million de tonnes) comptant plus de 240 espèces. Mais il est connu pour être, par excellence, le pays de la sardine (25% des prises mondiales).

De son potentiel de pêche, le Maroc capture à peine 40% (575 000 tonnes). Les exportations en volume sont également réparties en trois groupes : le poisson frais ou surgelé, le poisson en conserve et les crustacés et mollusques. Leur diversification est faible. Les entreprises n'ont pas adapté leur production aux tendances des marchés d'exportation. Il s'agit notamment des sardines sans peau ni arêtes, et des plats cuisinés ou surgelés pour quatre saisons (Leymarie et Tripier, 1992). Ce type de nouveaux produits permettrait de développer des synergies avec les conserveries de fruits et légumes (salade de sardines et de légumes).

L'ensemble de ces adaptations va permettre au Maroc de tirer parti momentanément des potentialités commerciales du marché communautaire, alors que pour les produits classiques la solution est dans la prospection des marchés alternatifs.

### **B. La diversification géographique des exportations**

Il s'agit d'élargir la zone de chalandise des courants d'exportations du Maroc vers des marchés tiers, la communauté étant appelée à devenir à terme autosuffisante pour certaines productions dites sensibles (agrumes, pommes de terre, tomates et légumes frais, etc.).

Le processus de diversification géographique des exportations entamé depuis plusieurs années doit être accéléré davantage en vue de réduire la dépendance commerciale du marché communautaire. En effet, 70% des exportations marocaines d'agrumes sont concentrées sur ce marché, dont 50% sur la France. Les exportations hors Communauté Européenne vont principalement sur les pays scandinaves (50%). Les exportations de primeurs sont davantage concentrées sur le marché français (76% pour la tomate et 82% pour la pomme de terre). Par ailleurs si l'on considère, qu'à brève échéance, les pays de l'Association Européenne de Libre Echange (AELE) qui constituent aujourd'hui un débouché appréciable vont intégrer l'Union Européenne, les efforts de diversification engagés par le Maroc seraient réduits. Par conséquent, en attendant que le projet de zone de libre échange entre le Maroc et la CE se matérialise, il faut accélérer le processus de diversification géographique.

Cet effort de diversification des exportations peut être effectué principalement en direction des pays de l'Est et des pays du Proche-Orient. Les échanges avec les pays d'Afrique en sont encore à leur début. L'ensemble de ces marchés comporte des contraintes qu'il s'agit de lever pour une meilleure performance commerciale.

La même préoccupation de « moindre dépendance du marché communautaire » milite en faveur de l'accroissement des échanges avec les pays du Sud de la Méditerranée dans le cadre de l'intégration maghrébine et interarabe, pour une autonomie alimentaire collective. Dans ce cadre, le Maroc est disposé à être un acteur actif.

En effet, la recherche d'un accroissement et la régulation de la production alimentaire est un objectif prioritaire pour les pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), ce qui peut être obtenu par la mise en commun des efforts et l'harmonisation des actions dans ce domaine. Ainsi, certaines complémentarités sont permanentes parce qu'elles tiennent essentiellement à des localisations géographiques et peuvent être développées davantage (fruits et légumes, poissons et farine de poissons, huile d'olive, dattes...) (Bencharif, 1989).

En attendant l'avènement d'une politique agro-alimentaire maghrébine, et vu la nécessité de réorienter une partie des flux commerciaux dans ces pays qui se trouvent en période de rareté de moyens de paiements, les formes diverses et complémentaires offertes par la compensation doivent être mises à profit. Un système actif de compensation maghrébin qui combine les règlements en devises et en monnaies nationales faciliterait l'intensification des échanges.

Des procédures appropriées du commerce de compensation sont encore plus nécessaires avec les pays africains au Sud du Sahara.

En effet, sauf pour les exportations de conserves de poissons et de vins qui sont en progression, le marché africain absorbe des quantités limitées d'agrumes de conserves végétales et de primeurs (pommes de terre, oignons). Par ailleurs, ces exportations restent concentrées sur quelques pays africains : le

Sénégal et la Côte-d'Ivoire. En conserves de poissons, six pays (Nigeria, Côte-d'Ivoire, Cameroun, Gabon, Zaïre et Congo) représentent l'essentiel du tonnage exporté sur l'Afrique.

Ces marchés qui recèlent de larges potentialités de consommation peuvent être pénétrés par les produits marocains moyennant la mise en oeuvre d'une stratégie adaptée à leur spécificité (faiblesse du revenu moyen, atomisation des circuits de distribution, etc).

Il est certain que l'effort de diversification géographique vers des marchés toujours plus lointains (Moyen-Orient, Europe de l'Est, Afrique) et/ou exigeants (Amérique du Nord) est tributaire entre autres de la maîtrise des coûts de production et de l'amélioration des productivités. Ceci afin d'absorber les frais d'approche de ces marchés, qui sont du reste en augmentation constante, exigeant des investissements en efficacité qualitative et logistique, ce qui est l'objet même d'une nouvelle stratégie commerciale.

## 2. Les nouvelles pratiques de la commercialisation

Les nouvelles pratiques de la commercialisation sont dictées par les exigences de la diversification en périodes de forte concurrence et de renchérissement des frais d'approche.

### A. La discipline de l'offre

En effet, avec le renforcement du protectionnisme communautaire, une discipline de l'offre qui s'accommodait peu du monopole d'exportation de l'Office de Commercialisation et d'Exportation (OCE) est devenue nécessaire.

Aussi, à partir de la campagne 1986/87, l'OCE n'a plus le monopole de la commercialisation qu'il détenait depuis le 9 juillet 1965.

En fait, la solution retenue consiste en la création de groupes de producteurs, soit sur des bases régionales (Oriental, Souss, etc.), soit sur des bases de dimensions (petits et gros producteurs). Ces groupes au nombre de 12, autonomes et plus ou moins homogènes, sont rassemblés autour de stations d'emballage pour non seulement faciliter toutes les opérations de culture mais également unifier leur représentation. Aussi, plusieurs marques sont créées pour individualiser chaque groupe au lieu de la standardisation du système précédent axé sur la seule marque « Maroc ». Cette différenciation à base de marque a permis une pratique commerciale et de marketing plus offensive, avec l'adoption d'un nouveau type d'emballage, une sélection qualitative supérieure et une responsabilisation du producteur jusqu'à la commercialisation. Aussi, un contact direct est établi avec les réceptionnaires qui participent à la nouvelle organisation.

Dans ce nouveau système, l'OCE n'est plus qu'un seul office parmi les 12 groupes détenant 8,7% des exportations en 1991/92. Perdant certaines des prérogatives, il ne fait plus écran entre producteurs et opérateurs de la distribution.

Parmi les 12 groupes, 8 se sont associés dans l'*Atlas Fruits Board* (AFB), la coordination des exportations se faisant dans le cadre de l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Echanges (EACCE).

L'AFB a pour objet :

- de réserver et de négocier le fret sur les différents ports des marchés de l'Union Européenne ;
- de conclure les marchés dits « à contrat », marchés hors CE, et de répartir les tonnages contractés entre les groupes.

Avec cette nouvelle organisation, les professionnels maîtrisent mieux la connaissance des marchés et les problèmes que posent le développement et la diversification en cours de la production. L'évolution des structures des marchés et des modes de diversification requiert des efforts permanents d'adaptation. Cependant des problèmes stratégiques et des insuffisances marketing persistent.

En effet, les groupes intégrés ne respectent que 20% du total. Ils ont leurs propres vergers et/ou exploitations maraîchères, leurs propres stations de conditionnement, et commercialisent exclusivement des produits issus de leurs domaines. Maressa, qui commercialise sous la marque Azura, en donne un exemple réussi. C'est une société en *joint venture* entre un industriel marocain et un technicien français.

Dans les groupes peu intégrés ou indépendants, les dysfonctionnements sont multiples. Les produits sont hétérogènes et peu adaptés, avec des différences notables de prix. Ainsi, quand la marque Azura se vendait à 7FF/kg sur le marché Saint-Charles (Perpignan), la tomate Maroc était cotée 3FF.

En fait, l'infidélité des producteurs aux stations de conditionnement et des stations aux groupes sont incompatibles avec les exigences du marketing de développement agro-alimentaire (Hénault, 1987).

La plupart des stations de conditionnement, au nombre de 188, possèdent une ou deux marques d'emballage propres, certains groupes « gèrent » plus de quinze marques. Cette multiplication des marques dessert l'identification du fournisseur par le client et donc sa fidélisation.

Il en résulte une impossibilité de communication conséquente autour d'une marque comme une publicité sur les lieux de vente, une campagne dans la presse professionnelle, ce qui est d'autant plus dommageable que les produits marocains actuels, de bonne qualité, souffrent d'une image passée négative.

L'absence de politique de communication traduit des lacunes sérieuses au niveau de la stratégie marketing, à l'exception de quelques groupes (Agri-Souss, Delassus...). La marchandise est vendue à la commission à des grossistes à quai ou sur les places d'importation (Saint-Charles, Rungis). Dans la plupart des cas, les exportateurs ne connaissent pas les distributeurs finaux et leurs demandes. Et ces derniers ne sont pas informés sur leur fournisseur originel, la qualité, le volume et l'assortiment de son offre.

L'un des groupes ayant une stratégie marketing cohérente est Agri Souss. Par un dialogue continu avec les centrales d'achat de la grande distribution européenne, il identifie leurs besoins et les transmet aux stations (date de début et de fin de campagne, choix variétale, conditionnement et packaging, calendrier des promotions). Il réalise une communication unique pour l'ensemble des stations. Il veille à l'absence de concurrence sur les marchés destinataires entre les différentes stations, et cela malgré la multitude des marques. Il privilégie des relations étroites avec un nombre réduit d'opérateurs dans les pays destinataires. L'objectif recherché est le partenariat. C'est d'ailleurs vers ce modèle que devraient tendre les filières d'agro-exportations dans un pays émergeant comme le Maroc (Tournoud, 1993) pour un positionnement stratégique dans la future zone de libre échange avec l'Union Européenne. Aussi, il est décisif de renforcer la tendance à l'intégration des filières par une gestion interprofessionnelle regroupant tous les partenaires depuis la production jusqu'à la commercialisation, en vue de coordonner la recherche, les modes de mise en marché et l'information (boucle de rétroaction).

## B. L'intégration logistique des groupes

Les nouvelles pratiques commerciales seront d'autant plus bénéfiques pour l'économie marocaine que la logistique, et notamment le transport vers l'ensemble des marchés, sont maîtrisés. Or, pour atteindre les marchés destinataires, les exportations marocaines doivent parcourir 3 000 km en une semaine (3 jours de camions, plus 3 à 4 jours en mer, ruptures de charges comprises).

En effet, la quasi-totalité des exportations périssables en agrumes et primeurs est tributaire du transport par voie maritime pour leur évacuation. Ce mode de transport restera encore longtemps la composante essentielle des frais d'approche qui affectent les termes de l'échange, et les recettes d'exportation.

Le coût du transport maritime des fruits et légumes dépend largement de la régularité des flux de départ. Ce qui souligne l'importance du seuil d'amorçage, c'est-à-dire la quantité nécessaire pour remplir un bateau (800 à 1400 palettes), et du temps nécessaire à rassembler cette quantité. Or, au-delà de quelques jours, l'attente pour les fruits et légumes frais se fait au détriment de la qualité. Il faut donc à la fois des quantités suffisantes et leur renouvellement rapide, pour pouvoir travailler en flux tendu (Stalk et Hout, 1992).

A cet égard, la maîtrise du temps logistique par les exportateurs espagnols leur donne un avantage concurrentiel certain. Ils peuvent répondre à une commande de la grande distribution passée le matin

par une livraison le lendemain soir. La sensibilité au temps du *merchandising* des fruits et légumes donne toute sa mesure à cet atout stratégique qu'est la maîtrise logistique. Le temps de transport est une contrainte à gérer au mieux pour des produits hautement périssables et dont la valeur spéculative peut être soumise à de fortes fluctuations durant le temps de trajet.

Au Maroc, le camion permet une plus grande souplesse d'utilisation. Avec un seuil d'amorçage bien inférieur, il part de la station, n'a pas d'horaire et va jusqu'au destinataire final. Mais il coûte deux fois plus cher que le bateau. Et seule la réalisation de la liaison fixe Tanger-Gibraltar améliorera sa compétitivité.

En attendant, une solution a été obtenue dans le cadre de l'AFB qui joue le rôle d'un pool pour le compte de 8 groupes exportateurs, en veillant aux économies d'échelle (groupages) et en rationalisant l'affrètement des bateaux, le prix du fret étant largement fonction des prévisions. Aussi, un affrètement *spot* peut coûter jusqu'au triple d'un affrètement programmé et un bateau en attente revient en moyenne à 80 000 DH/24 heures environ.

Ces nouvelles pratiques commerciales vont permettre aux produits marocains une meilleure pénétration des marchés traditionnels de la CE et la prospection de nouveaux marchés (Europe de l'Est, Moyen-Orient, Amérique du Nord, Afrique) dont la spécificité doit être prise en compte. La maximisation des recettes d'exportation va permettre le financement des importations de biens alimentaires de sécurité ainsi que des facteurs de production nécessaires à la mobilisation du potentiel vivrier.

## IV – La minimisation du coût des importations et le contrôle du transfert du modèle agro-industriel

A court terme, la sécurité alimentaire implique la minimisation du coût des importations agro-alimentaires, à long terme, l'autonomie alimentaire est tributaire du contrôle du transfert du modèle agro-industriel.

### 1. La minimisation du coût des importations

Les importations agro-alimentaires conservent pour 75% quatre produits : blé tendre, sucre, huiles de graines oléagineuses et lait. L'évolution des coefficients d'autosuffisance correspondants est donnée par le *Tableau 2*.

Cette évolution traduit une certaine amélioration mais les déficits demeurent importants, variant de 30 à 40% pour le blé tendre, le maïs, le sucre et le lait, à 70% pour les huiles comestibles. Les légers progrès de la production sont vite rattrapés par l'augmentation de la demande due à la croissance démographique et urbaine, et à l'amélioration des revenus.

La minimisation du coût des importations consiste à se prémunir aussi bien de l'élévation des prix internationaux que des variations du taux de change. En effet, depuis l'abolition du système des parités fixes en 1971, et surtout depuis 1977, avec l'augmentation de leur fluctuation, les taux de change sont devenus un facteur de premier ordre de l'instabilité des cours mondiaux des produits alimentaires. A cet égard, l'alternative à l'instabilité appelle un dosage entre politique de stockage et politique d'approvisionnement, qui sont propres au marketing d'achat.

#### A. Le stock de sécurité

Par ce stock, le pays déficitaire cherche à se protéger non seulement des hausses excessives des prix, mais également d'éventuelles ruptures d'approvisionnement ; problème auquel doivent faire face au Maroc aussi bien les minoteries que les huileries de graines et les sucreries.

En fait, pour déterminer le niveau optimum du stock de sécurité, il faut considérer, en plus du volume de la demande, le coût de stockage et le coût de pénurie. Ce dernier représente la dépense pour un réapprovisionnement par voie extraordinaire (prix de revient plus élevé, etc.) (Faure, 1980).

Au Maroc, dans le but de stabiliser les prix intérieurs et de réaliser un approvisionnement régulier du marché, l'Etat est amené à mettre en oeuvre une politique de stockage de sécurité pour les denrées ali-

mentaires de base (céréales, sucre, huile...) et pour certains facteurs de production (engrais, semences...) à partir des importations.

Pour les blés, étant donné que la demande annuelle et les prévisions de récoltes ne sont connues que tardivement et/ou très approximativement et qu'il existe des contraintes de crédit, l'Office National Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses (ONICL) se trouve dans l'impossibilité de réaliser une politique rationnelle de stockage. Ces difficultés sont amplifiées par les capacités limitées de déchargement et réception portuaires.

Cependant, les responsables du Ministère de l'Agriculture et de la Mise en Valeur Agricole (MAMVA) estiment qu'en raison de l'absence de stock de sécurité au niveau des exploitations, celui détenu par les pouvoirs publics devrait correspondre au minimum à deux mois de consommation urbaine, soit 7 millions de quintaux. Ce à quoi il faut ajouter la demande rurale en cas de production médiocre, soit 5 millions de quintaux. Au total, il faudrait détenir un stock de sécurité d'environ 10 millions de quintaux, ce qui équivaut à six mois des besoins d'écrasement des minoteries industrielles. Ces dernières sont tenues de constituer un stock de sécurité égal à 23 jours d'écrasement et un stock de farine égal à 7 jours de la moyenne mensuelle des ventes.

Le stockage des céréales est fortement réglementé. Le but recherché est d'orienter le stockage dans les circuits contrôlés par l'Etat. En fait, le circuit officiel n'assure que 25% à peine du commerce des céréales. Cette activité est peu risquée en matière de fluctuations des prix en raison de l'action de l'ONICL sur les cours des céréales.

Ainsi le blé tendre est soumis à un prix fixe, pour une qualité donnée, tant à la collecte qu'à la vente. Ce prix constitue la base sur laquelle doivent être traitées toutes les transactions par le secteur contrôlé. L'atténuation des variations annuelles de prix (10% contre 35% pour la production) a réduit les incitations à entreposer le blé tendre. Et en dépit de l'assistance financière, « primes de magasinage », et de rétrocession, le stockage n'est pas rémunérateur même pour les coopératives. Par conséquent, près d'un tiers de la capacité d'emmagasinement du secteur commercial est à ciel ouvert, occasionnant des pertes (20%) et une détérioration de la qualité.

La solution qui semble toute indiquée est de laisser le marché fournir ses propres incitations par les différences intertemporelles des prix. Dans un système de gestion du risque du marché, on peut bien concevoir que les minoteries (et les huileries pour les graines) peuvent se réunir non seulement pour une constitution d'un stock de sécurité, mais également pour grouper leur achat de blé importé, d'où l'intérêt du marché à terme.

## B. L'approvisionnement direct

Le mode d'approvisionnement indirect, utilisé par le Maroc depuis 30 ans, ne permettait pas de faire jouer la concurrence, et par conséquent était autrement coûteux et inefficace. L'inefficacité de ce mode d'approvisionnement indirect est démontré depuis 1985 avec l'application d'une procédure de déglobalisation en adjudications séparées pour le prix du blé FOB, le fret et la transformation, en faisant jouer amplement, à chaque étape, la concurrence. Par cette procédure, l'ONICL a pu acheter le blé à un prix FOB intéressant et économiser ainsi plusieurs milliards de centimes.

Par ailleurs, cette optique d'économie de devises peut être appliquée avec plus de succès en amont de la filière d'approvisionnement par une intervention au niveau des marchés à terme (Cordier, 1984).

En effet, sur le marché à terme, la négociation de prix porte sur des échanges futurs de produits. Entre-temps, les prix ont de fortes chances de fluctuer sous l'effet de différents facteurs climatiques ou autres. Les opérateurs assument donc des risques en prenant des positions d'achat ou de vente.

Mais, à l'échéance, chaque opérateur a le choix entre remplir son contrat (livrer ou recevoir la marchandise à la date préfixée) ou dénouer sa position en « rachetant » un contrat s'il était vendeur ou inversement en revendant un contrat s'il était acheteur en fonction de l'évolution prévisible du prix. Ceci permet de répartir le risque total du marché sur plusieurs opérateurs.

Une intervention de ce type de l'ONICL pour les importations de céréales et de l'Office national du Thé et du Sucre (ONTS) pour celles du sucre permettrait au pays de tirer parti de cet instrument de gestion de l'instabilité qu'est le marché à terme. Cela à condition que la demande annuelle et les prévisions de récoltes soient connues avec exactitude et que les termes de financement le permettent (Tagmouti, 1992). En 1992, et pour la première fois, l'ONICL a acheté sur des échéances éloignées du blé tendre à l'importation, ce qui marque un début de rationalisation.

L'ensemble de ces mesures de minimisation du coût des importations, si elles permettent d'assurer momentanément la sécurité alimentaire, sont bien insuffisantes pour la réalisation de l'autonomie alimentaire. Cette dernière est tributaire essentiellement de la mobilisation du potentiel agro-alimentaire national, laquelle risque d'être coûteuse financièrement en intrants et équipements à importer d'une part, et coûteuse en terme d'autonomie de la décision pour une maîtrise du devenir alimentaire de la société d'autre part. Ceci met en exergue l'importance du contrôle du transfert agro-industriel.

## 2. Le contrôle du transfert du modèle agro-alimentaire

Ce contrôle, dans le cas du Maroc, doit porter essentiellement sur l'emploi d'énergie et du machinisme agricole et sur le transfert de la technologie alimentaire. Le contrôle en question ne doit nullement être bureaucratique mais faire davantage appel à un système d'initiation par le prix, et au marketing d'amont (Hénault, 1987).

### A. L'emploi d'énergie et du machinisme agricole

L'agriculture marocaine est une activité essentiellement à base d'énergie biologique, en raison notamment de l'importance du cheptel de trait pour la traction et du niveau encore faible de la fertilisation minérale. Ceci augure de fortes pressions sur les paiements extérieurs du pays, vu son déficit structurel en énergies fossiles, et la nécessité de mécaniser certains travaux agricoles.

A cet égard, le modèle agro-industriel qui est d'un coût énergétique excessif paraît peu recommandable (Malassis, 1979). Aussi, la recherche des économies d'énergie dans la production alimentaire doit être doublée par la mise à profit de grandes potentialités du pays en énergie renouvelable : solaire, éolienne et biomassique, pour le pompage d'eau, le séchage et la cuisson. Mais l'autonomie énergétique relative doit surtout résulter d'une mécanisation sélective de l'agriculture (travail du sol, mais pas des récoltes) et l'utilisation en commun du matériel.

La mécanisation sélective est également dictée par la nécessité de réduire les besoins et le coût d'importation des machines agricoles. Ceci ne saurait être obtenu par la libération commerciale. Ce dernier a favorisé les surprix, la diversité des marques et modèles rendant difficile le développement d'un service après-vente efficace, et de recherche. A ce sujet, la fabrication locale des tracteurs est la seule solution valable qui serait à même d'activer le plan de mécanisation tout en assurant l'efficacité économique maximale.

Compte tenu du niveau de la demande effective (soit 2 500 tracteurs par an) l'installation d'une usine locale de fabrication est souhaitable et possible, à condition de réussir le contrat de transfert (produits en mains) et l'insertion de l'usine dans l'économie nationale. Aussi, les pouvoirs publics doivent joindre à l'obligation de résultats, la pluralité des prestataires, permettant la participation des sociétés nationales notamment (sous-traitance) au bénéfice de l'approfondissement de l'industrialisation et de l'intégration de l'économie.

Cet effort de contrôle du transfert de technologie doit s'étendre également au niveau des activités de l'aval de l'agriculture. Ce contrôle doit viser aussi bien la réduction du coût du transfert (lutte contre les surprix), l'amélioration du mode de financement (clause de rachat des produits de l'usine transférée), que l'amélioration de l'efficacité du transfert (adaptation et soutien à la technologie nationale). D'autant plus que l'installation du secteur sucrier « clé en mains » a été peu constructive en ce domaine.

L'ensemble de ces mesures sont nécessaires mais non suffisantes pour mobiliser le potentiel vivrier et tendre vers l'autonomie alimentaire relative.

## B. L'investissement-travail et biochimie de l'intensification

La mobilisation du potentiel vivrier ferait passer les degrés d'autosuffisance alimentaire à 80%, 70% et 25% respectivement pour les blés, le lait et les huiles, ce qui suppose la croissance annuelle de la production aux taux respectifs de 4%, 6% et 7%. Ces taux, comparés à celui de la croissance de la Production Intérieure Brute Agricole (PIBA) (moins de 2% par an) sont autrement élevés. Ceci souligne l'importance des délais et des investissements à entreprendre pour modifier les systèmes productifs du secteur traditionnel de l'agriculture. Sa dotation en facteurs intime la promotion d'un système à base de travail et de biochimie de l'intensification, ce qui souligne le rôle primordial de l'investissement-travail et de la recherche agronomique.

En effet, l'investissement-travail est la mobilisation de la main-d'oeuvre inemployée avec le minimum de capital pour créer des équipements productifs (CNJA, 1993). Il se justifie par l'ampleur du chômage rural et du sous-emploi agricole (22,8%), et par l'incidence positive qu'a la création d'emplois sur la situation alimentaire des plus démunis et sur l'exode pathologique vers les centres urbains. Il peut être partiellement financé par l'aide alimentaire.

La priorité dans le choix des travaux devrait être accordée à la petite et moyenne hydraulique, aux aménagements agricoles pour la défense et restauration des sols, vu leurs effets productifs immédiats. L'irrigation devrait permettre en particulier de contourner l'obstacle que représente l'inextensibilité des terres par une rotation plus grande des cultures.

Quant à la recherche agronomique, elle doit porter sur l'amélioration quantitative et qualitative de la sélection variétale ; produire en quantité suffisante des semences de pré-base certifiées et créer des variétés adaptées aux conditions d'aridité (céréales, légumineuses alimentaires et fourragères...). L'effort de création, au lieu de se cantonner dans l'adaptation de géniteurs importés, doit porter sur des potentialités biologiques locales dans la sauvegarde de la diversité physiologique.

La recherche agronomique doit également déterminer les optima de fumure minérale et de protection fongicide, sans ignorer des possibilités de la polyculture-élevage.

Il est certain que les augmentations des rendements et des quantités ne compenseront que partiellement les accroissements des coûts de production dus à l'intensification. Aussi, le financement de la différence devrait être obtenue par le prélèvement sur le produit du secteur irrigué moderne et par la rationalisation de la politique des prix agricoles et alimentaires.

En effet, le secteur moderne de grande hydraulique et d'aménagement hydro-agricole, bien qu'il ait constitué l'essentiel de l'action de l'Etat en agriculture depuis plus trente ans, a rarement fait l'objet d'un suivi systématique.

## C. Une politique sélective des subventions des intrants agricoles

Etant donné l'hétérogénéité des structures de l'agriculture marocaine, des prix plus élevés ne constituent pas une incitation à produire davantage. Ainsi, certains producteurs arriveront – parce que mieux dotés – à obtenir des prix de revient inférieurs à ceux retenus par les pouvoirs publics pour la fixation des prix incitatifs.

Par conséquent, l'application du même prix à tous les agriculteurs va se traduire par un profit important pour ceux qui sont mécanisés, alors que le même prix n'aura aucun effet incitatif pour les petits producteurs. C'est justement à ce dilemme que devrait remédier une politique de subvention des inputs agricoles, jumelée à celle des prix incitatifs.

En effet, dans l'agriculture traditionnelle où plusieurs intrants sont utilisés au-dessous de l'optimum, la production peut être augmentée par des subventions à l'utilisation de ces intrants (engrais, semences sélectionnées, etc.).

Cela peut être démonté schématiquement par un simple modèle offre-demande à l'aide de la *Figure 1* (Barker et Hayami, 1976).

Supposons que l'offre du Maroc en blé tendre à partir des exploitations marginales soit  $S$ . L'autosuffisance qui correspond à la quantité  $OQ_C$  ne peut être produite localement qu'au prix  $P_S$ . Mais en même temps, le prix incitatif pour une certaine catégorie d'exploitation se situe au niveau  $P_d$  seulement.

Dans cette situation, les pouvoirs publics ont à choisir entre produire  $OQ_C$  au prix  $P_d$  et importer  $Q_O - Q_C$  au prix du marché mondial, ou appliquer des prix différentiels avec  $P_d$  pour les exploitations rentables à ce prix, et  $P_S$  pour les exploitations marginales pouvant facilement intégrer les circuits de commercialisation en produisant plus, mais moyennant un prix incitatif plus élevé  $P_S$  afin de produire localement  $OQ_C$ .

Mais ces deux politiques peuvent s'avérer être ruineuses pour les ressources publiques, comme c'est le cas actuellement, ou difficilement applicables. La solution qui reste est de déplacer la courbe d'offre des exploitations céréalières « marginales » vers la droite ( $S' - S'$ ) par la modification de leur technique de production, en consommant par exemple plus d'engrais.

Etant donné la productivité marginale des engrais en blé et de l'élasticité prix de leur demande sur les exploitations marginales, on peut déterminer la quantité d'engrais nécessaire pour un certain degré d'autosuffisance en blé, ainsi que la baisse de prix requise pour induire la consommation additionnelle de ces intrants sur cette catégorie d'exploitation.

La conclusion est qu'au lieu de la politique actuelle de la généralisation des subventions aux inputs, ces dernières doivent être plus rationnellement accordées aux seuls petits agriculteurs groupés dans des coopératives ou des groupements de producteurs qui, sans subventions, n'utilisent pas les intrants modernes. En plus, la priorité devrait être accordée aux agriculteurs des zones non irriguées, mais uniquement pour la période nécessaire à l'introduction chez eux des inputs modernes. Ensuite, l'accroissement des prix à la production doit accompagner la réduction progressive des subventions pour compenser ses effets.

Par ailleurs, ces subventions doivent porter essentiellement sur les engrais, les pesticides et les machines agricoles (tracteurs...). Quant aux variétés à haut rendement (blé tendre notamment), du moment que l'extension de leur utilisation est beaucoup plus un problème de disponibilité que de demande, un accroissement des prix payés aux producteurs des semences est de nature à stimuler une plus grande production.

Dans le même ordre d'idée, la tarification de l'eau d'irrigation sur les périmètres agricoles est non seulement anti-économique puisque source de gaspillage, mais également injuste. Aussi les charges d'irrigation doivent couvrir, en plus des coûts de l'opération elle-même et de maintenance des périmètres, une partie des coûts des investissements hydro-agricoles.

Une partie des ressources nécessaires pour financer l'accroissement des prix agricoles peut être également obtenue par la taxation des denrées alimentaires importées et la réduction progressive de subventions des prix à la consommation de la farine, des huiles végétales et du sucre, à condition de protéger le consommateur à revenu faible.

## Bibliographie

- **Barker, R. et Hayami, Y.** (1976). Price support versus input subsidy for food self-sufficiency in developing countries. *American Journal of Agricultural Economics* 58(4):617-628.
- **Ben Ali, D.** (1994). Maroc-UE : une vérité à ne pas ignorer. *Maghreb Magazine* 24:98.
- **Bencharif, A.** (1989). *Les filières agro-alimentaires au Maghreb arabe*. Rapport final du symposium maghrébin La Question Alimentaire au Maghreb. Alger : ENIAL.
- **CNJA** (1993). *Emploi et structures foncières*. Rabat : CNJA.
- **Cordier, J.** (1984). *Les marchés à terme*. Paris : PUF.
- **Faure, R.** (1980). *La recherche opérationnelle*. Paris : PUF.
- **Henault, G.** (1987). *Marketing et développement du tiers monde*. Paris : Economica.

- Legall, M. (1994). *Coût de production de la tomate sous abri au Maroc, en Espagne et en France*. Communication aux journées d'études sur les Productions Maraîchères dans les Doukkala. El Jadida : ORMVA.
- Leymari, S. et Tripier, J. (1992). *Maroc : le prochain dragon*. Casablanca : Eddif.
- Malassis, L. (1979). *Economie agro-alimentaire*, tome 1. Paris : Cujas.
- Sasson, A. (1994). *Accord de l'agriculture au GATT : impact sur l'agriculture marocaine*. Communication aux journées d'études sur les Productions Maraîchères dans les Doukkala. El Jadida : ORMVA.
- Sidmou, M.L. (1987). *De la spécialisation agricole à l'autonomie alimentaire relative ? Cas du Maroc*. Thèse Doctorale, Montpellier : Université Montpellier I.
- Stalk, G. et Hout, T. (1992). *Vaincre le temps*. Paris : Dunod.
- Tagmouti, A. (1992). Le marché à terme et la couverture du risque. *Marché des Céréales et des Légumineuses* 3:7-9.
- Tournoud, J.F. (1993). Partenariat : le royaume du possible. On peut s'associer à un Marocain pour réussir. *Le Moci* 1105.
- Valdes, A. (1981). *Food security for developing countries*. Boulder, Colorado : Westview Press.

Figure 1 : Modèle de soutien du prix du blé et de subvention à la fertilisation

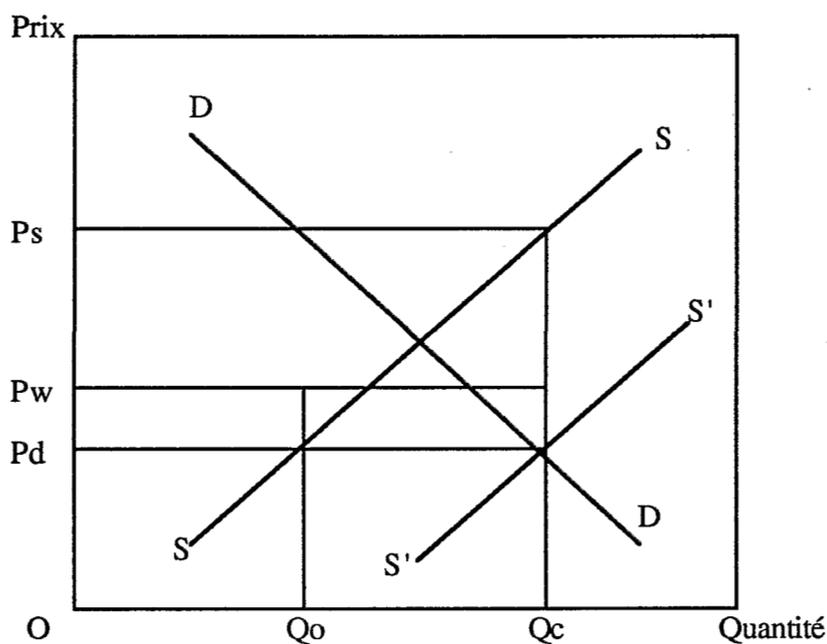


Table 1. Valeurs relatives des importations alimentaires par rapport aux recettes des exportations totales (1980-1992) (10<sup>6</sup> dirhams constants ; base 100 =1980)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
		S		S	S			S					S
XT	9.645	9.942,8	9.972,3	11.008,6	11.463,3	11.516,3	11.955,7	13.170,9	15.604,2	13.669,9	16.573,3	16.734,6	15.436
MAA	3.216	3.891	3.317,1	3.094,2	3.850,1	3.375,3	3.311	3.622,7	3.096,5	3.005,9	3.117,6	3.635,8	3.463
$\frac{MAA}{XT} \times 100$	33,3	39,1	33,2	28,1	33,6	29,3	27,7	27,5	19,8	22	18,8	21,7	22,4
Croissances annuelles (%)													
MAA	2,69	20,99	-14,75	-6,72	24,43	-12,33	-1,91	9,41	-14,53	-2,93	3,72	16,62	4,7
XAA	17,04	3,97	-14,46	8,73	1,36	3,16	4,69	-3,92	13,40	-0,20	-0,67	18,65	11

Source : office des changes

XT = Exportations totales

XAA= Exportations agro-alimentaires

MAA= Importations agro-alimentaires

S = sécheresse

Table 2. Coefficient d'autosuffisance alimentaire-Maroc 1980-1992

	1980-84	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<b>Global (1)</b>								
$\frac{XAA}{MAA}$	70	80	90	80	100	100	100	100
<b>Produit (2)</b>								
Céréales	60	96	98	95	98	98	98	98
<i>Blé tendre</i>	24	36	57	40	62	63	60	65
<i>Blé dur</i>	100	100	100	100	100	100	100	98
Maïs	58	16	59	48	72	89	75	65
Huiles comestibles de graines oléagineuses	17	24	18	26	33	30	55	33
Sucre	8	8	8	13	20	21	32	21
Sucre	63	65	59	60	64	65	66	68
Lait + Dérivés	58	59	56	55	51	57	58	58

Source : Office de Changes ; MAMVA.

(1) Le coefficient global est ici le rapport entre les exportations et les importations agro-alimentaires  $[(xAA/MAA) \times 100]$ .

(2) Le coefficient d'autosuffisance par produit = Total approvisionnements internes/Total consommation.

N.B. : Le détail par produit n'inclut pas les produits de la pêche dont les exportations représentent plus de trois fois la consommation domestique.

