

## La filière riz en Espagne

López de Pablo López M.

*in*

Chataigner J. (ed.).  
Economie du riz dans le Bassin Méditerranéen

Montpellier : CIHEAM  
Cahiers Options Méditerranéennes; n. 15(2)

1996  
pages 93-100

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

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI011047>

To cite this article / Pour citer cet article

López de Pablo López M. **La filière riz en Espagne**. In : Chataigner J. (ed.). *Economie du riz dans le Bassin Méditerranéen*. Montpellier : CIHEAM, 1996. p. 93-100 (Cahiers Options Méditerranéennes; n. 15(2))



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

# La filière riz en Espagne

Margarita López de Pablo López  
ETSIA, Madrid (Espagne)

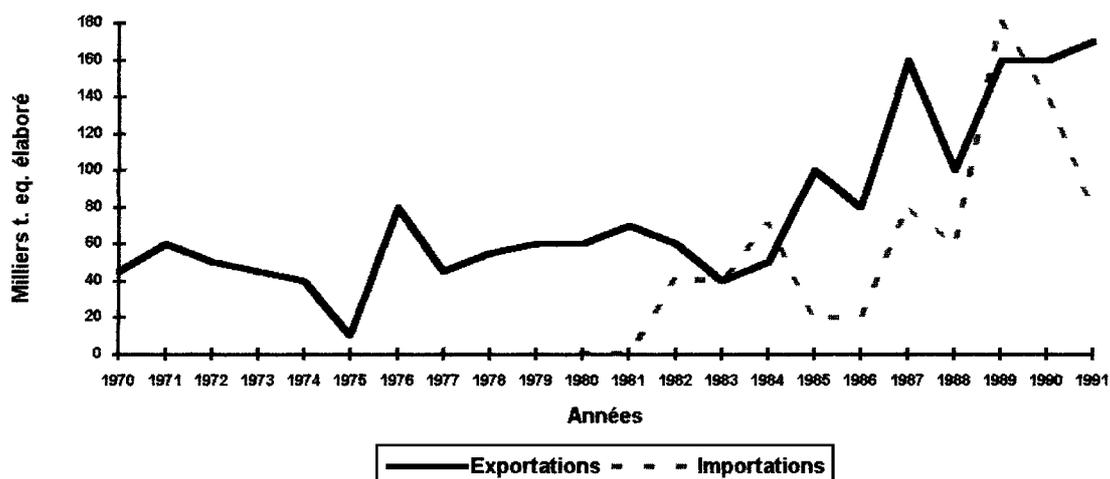
En Espagne, l'évolution socio-économique des dernières décennies a entraîné un changement structurel à tous les niveaux. En effet, le passage à la démocratie et, quelque temps plus tard, l'entrée dans la CEE ont provoqué le changement d'une politique économique protectionniste vers une économie de marché libéralisé.

La filière riz a suivi ce processus évolutif. D'abord, à l'époque franquiste, le marché rizicole espagnol était de type corporatiste, contrôlé par la Fédération de Riziculteurs (FED). La FED, créée par décret loi du 17 mai 1933 sous la République et placée sous la tutelle de l'Etat, était un syndicat de branche à caractère corporatiste. Le contrôle s'effectuait donc à tous les niveaux. L'avènement de la démocratie marque sa disparition en deux étapes : elle change de statut en 1977 et devient une corporation de droit public dépendant du ministère de l'Agriculture, puis est dissoute en 1986.

L'Espagne a bien su jouer sa « carte riz » à la suite de son entrée dans la Communauté Européenne, en passant d'un marché corporatiste autosuffisant à un marché libéralisé.

La *figure 1* montre comment, avant l'entrée dans la CEE, les transactions étaient régulées par le commerce d'Etat. Le gouvernement exportait les excédents de riz en vue d'un bon fonctionnement du marché intérieur. A la suite de l'intégration dans la Communauté, et comme conséquence de la libéralisation du marché, tant les exportations que les importations ont augmenté entraînant d'importants changements. D'abord l'Espagne n'est plus déficitaire en riz rond et moyen, ni excédentaire en riz long type B. Ensuite, les transactions se sont orientées de plus en plus vers la Communauté Européenne, l'Espagne important du riz rond et moyen et exportant du riz long type B. Comment va évoluer ce nouveau marché à la suite de la signature du GATT et quelle libéralisation s'ensuivra ?

Figure 1. Evolution des exportations et importations espagnoles

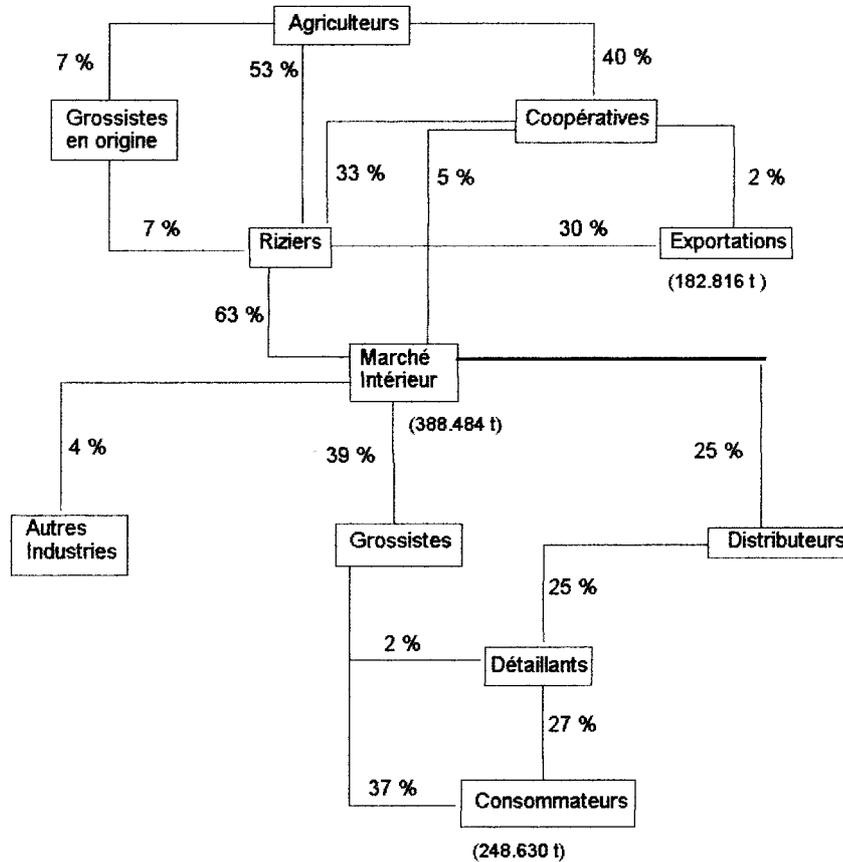


## I – La structure de la filière rizicole

On peut dire qu'il existe une forte intégration verticale dans la filière rizicole espagnole. Pendant la campagne 1990/91, selon les données du ministère de l'Economie, 53% de la production de riz paddy a été commercialisée directement du producteur à l'industrie. Le reste a été commercialisé par les coopéra-

tives (40%) et les grossistes à l'origine (7%). 68% de la production espagnole est consommée localement et 32% est destinée aux exportations. Soulignons que les importations n'ont pas été prises en compte par le ministère de l'Economie, peut-être en raison des irrégularités du fait du Régime de Perfectionnement Actif<sup>1</sup>.

Figure 2. La filière riz en Espagne. Campagne 1990/91



(Les pourcentages se rapportent au 100% initial)  
 Source : Ministère d'Economie.

## 1. La production

La riziculture est séculaire en Espagne. Introduite par les arabes au IXe siècle à l'Albufera de Valencia, elle s'est étendue, en 1860, à Tarragona, dans le delta de l'Ebro. En 1930, la mise en valeur des terres a permis son développement dans le marais du Guadalquivir et, à partir de 1962, elle a gagné les régions de l'intérieur, en Extremadura, près de Don Benito et Miajadas.

Actuellement les principales zones de production sont par ordre d'importance : *Las marismas del Guadalquivir* en Sevilla, le *Delta del Ebro* en Tarragona, l'*Albufera de Valencia* dans le delta du fleuve Jucar, et dans les terres irriguées du Guadiana en Extremadura.

Figure 3. Carte schématique des principales zones rizicoles en Espagne



La superficie rizicole totale espagnole a augmenté de 95,6% de 1935 à 1991. Selon les régions, cette évolution est différente, comme on peut le voir ci-après :

	Tarragona	Valencia	Sevilla	Extremadura	Autres
1935	28,66%	70%	0,63%	(*) 0,5%	8,78%
1991	20,96%	17%	36,89%	14,54%	10,90%
Variation	-7,69%	-53%	+36,26%	+14%	+2,13%

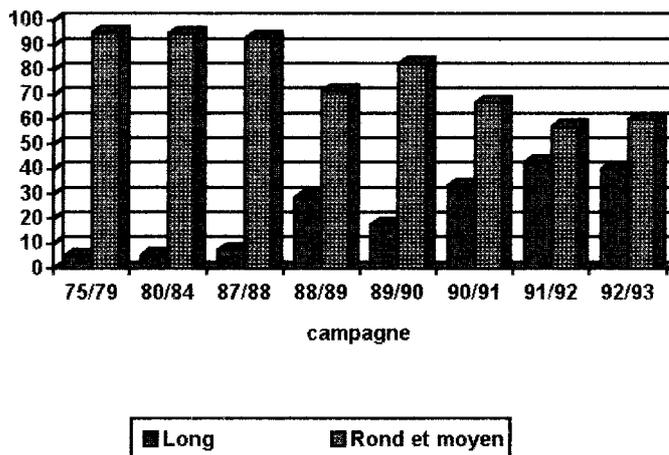
(\*) En 1950.

Les rendements moyens par hectare ont aussi augmenté au cours de la période. Entre 1960 et 1991, ils ont augmenté de 14,54%. Ce rendement moyen est de 6 000 kg/ha, l'un des plus élevés du monde.

Au cours de la période 1935–1990, la production a augmenté de 95,6%, du fait de l'augmentation des superficies.

L'adhésion de l'Espagne à la CEE a influencé considérablement la production et le marché rizicole. La superficie a augmenté grâce à la libéralisation des superficies et à l'augmentation des aides, comme celle octroyée pour le riz indica (riz long). On a constaté une variation des types de riz depuis la campagne 1987/88, à la suite du renouvellement des variétés, impulsée par la CEE, vers celles de type Indica. Cette reconversion a eu beaucoup de succès à Sevilla, région où les variétés Indica ont occupé 100% de la superficie en riz pendant la campagne 1991/92. Les autres régions d'Espagne où cette reconversion a commencé sont : Badajoz (32% en 1990) et Tarragona (moins de 3%).

Figure 4. Types de riz en pourcentage de riz produit



## 2. L'organisation

Ces deux grands changements politico-économiques ont influencé l'organisation de la filière.

A l'époque franquiste, les agriculteurs hésitaient à créer des coopératives ou à s'associer afin de ne pas être soumis à des règles strictes ou par crainte que leur production ne fasse partie du riz de qualité inférieur et donc d'en obtenir un prix plus bas que s'ils l'avaient commercialisée eux-mêmes. Mais, à la suite de la dissolution de la FED, les agriculteurs ne bénéficiaient plus des avantages que celle-ci leur procurait et devenaient désormais dépendants de l'amont pour la fourniture d'intrants et de semences. Leur appartenance à une coopérative rizicole leur permettait donc un approvisionnement plus facile en intrants et une plus grande indépendance vis-à-vis de l'aval de la production.

L'adhésion aux coopératives est plus importante dans les régions de tradition rizicole ancienne (Tarragona) que dans celles de mise en valeur plus récente (Sevilla et Badajoz). Cela semble tenir au fait que, dans ces zones où la riziculture est très ancienne, les riziculteurs ont pris conscience plus tôt des avantages de la coopérative, en particulier pour négocier les prix avec les riziers ou intégrer l'activité de transformation du riz.

Les coopératives sont apparues comme des organisations pouvant se substituer au marché pour des services nouveaux ou bon marché. Ce qui a été, dans un premier temps, économiquement favorable.

L'apparition de coopératives en Andalousie dans les années 80 était due aux subventions qu'elles permettaient. Mais comment est-on passé du principe de solidarité (base de la coopérative) à une organisation d'intérêt propre ?

Quelques coopératives de Tarragona se sont transformées en coopératives de deuxième degré, soit en une sorte d'entreprise agricole.

Actuellement, à la suite de la réforme de la PAC qui a comme conséquence le passage des subventions au produit à une subvention directe à l'agriculteur, on s'interroge sur l'avenir des coopératives. Celles de Tarragona et Calasparra (Murcia) visent d'autres objectifs et la valeur ajoutée : la qualité entre en jeu avec des objectifs très différents selon les acteurs économiques et sociaux.

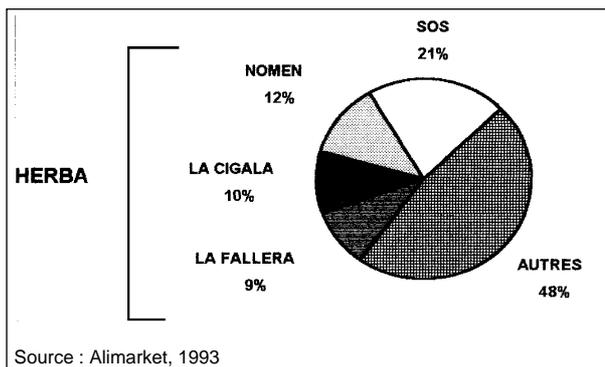
La « qualité » des produits agricoles et alimentaires a toujours été primordiale. Les produits agricoles, destinés essentiellement à l'alimentation, doivent satisfaire à des normes d'hygiène et nutritionnelles. Ils doivent également correspondre aux goûts des individus (qualité organoleptique) tout en s'insérant dans le système des valeurs sociales (qualité symbolique).

Les deux régions ci-dessus ont joué la carte de la spécificité régionale en offrant un produit « différent » grâce auquel les coopératives passent plutôt à un statut de petite entreprise agricole. On passe donc du principe de sécurité au principe d'efficacité économique.

Par ailleurs, le secteur rizicole industriel a connu une profonde restructuration dans les dernières années. La tendance est vers une concentration entre quelques groupes industriels puissants, donc vers une disparition des petites et moyennes industries familiales. Les groupes alimentaires à capitaux étrangers (comme Kio en Herba ou Arana en Sos) ont également participé à ce processus de concentration.

Le groupe industriel Herba, avec sa marque La Cigala, a augmenté son quota de marché de 14% à 31% grâce à l'acquisition de deux marques leaders : Nomen et La Fallera. Le groupe, à la suite de son expansion européenne, a pris une importante part du marché du riz emballé espagnol. Parallèlement, peut-être en réponse à la suprématie de Herba, le groupe Sos, leader de marque sur le marché espagnol, a commencé un processus de diversification de produits pour rentabiliser sa marque bien connue sur les marchés voisins. Ces opérations ont réduit le marché en trois parties inégales.

Figure 5. Quota du marché rizicole en 1992



On verra comment les entreprises rizicoles espagnoles ont changé leurs stratégies à la suite de la libéralisation du marché. Plusieurs courants stratégiques ont été suivis par les riziers. Dans un premier temps, le marché extérieur a été pris par Herba. Mais des changements sont en cours, car les grandes entreprises veulent s'incorporer aussi bien sur le marché extérieur qu'intérieur.

Un autre facteur important de changement dans la filière riz est la grande distribution (GD). Selon une étude du ministère de l'Agriculture<sup>2</sup>, les firmes rizicoles leaders sur le marché ont un grand pouvoir

négociateur. La collaboration avec la GD est faite avec les produits à marque blanche. C'est-à-dire, la firme ne donne pas sa propre marque et c'est la DGD qui donne une marque (ou le produit reste sans marque, sous emballage blanc). Alors que les autres firmes sont de plus en plus dominées par GD.

Ce pouvoir de la GD entraîne une diminution des prix payés aux firmes. Mais, en même temps, l'exigence au niveau de la qualité des produits et des services engendre une grande concurrence. Toutefois, la relation firmes-GD, faite de négociations, devrait être construite à partir de conventions, qui permettraient de résoudre ensemble les problèmes, surtout ceux relatifs à la qualité. Le rôle de la GD en termes de qualité devient donc prépondérant.

### 3. La consommation

La consommation de riz en Espagne a stagné ces dernières années, autour de 6 kg/tête. Celle du riz long ne représente que 10% du total. Le consommateur espagnol préfère le grain moyen et rond plus adapté à ses habitudes culinaires. Pourtant, avec l'accroissement des revenus, la gamme des riz consommés aurait tendance à s'élargir. Certaines firmes, comme Sos, semblent avoir pris en compte ce phénomène en développant une gamme plus étendue des riz offerts aux consommateurs.

## II – La filière rizicole par région

Afin de mieux comprendre la filière riz espagnole, il faut une analyse par région. Car chacune des régions a ses caractéristiques particulières et s'est développée différemment au cours des années.

### 1. La région de Valencia

La production de riz paddy dans cette région vient de l'Albufera de Valencia et de l'embouchure du fleuve Jucar (latitude moyenne: 39° 25' N).

La superficie rizicole de la région valencienne a diminué, au cours de cinquante-six dernières années, de 48,3%. Valencia était la principale zone productrice jusqu'en 1970 ; ensuite, d'autres cultures plus rentables, comme les fruits et légumes, y ont pris place. Cette superficie s'est stabilisée actuellement à environ 15 000 ha.

La production de cette région représente 20% de la production nationale. Ce sont principalement les variétés de grain moyen, Bahia et Senia, qui sont les plus cultivées. Les variétés de grains adaptés à la nouvelle demande (type Indica) ne sont pas adaptées à cette région au printemps froid empêchant aux semences de germer. Ainsi la superficie de riz long Thaibonnet à Valencia était de 258,5 ha en 1990.

Les rendements dans la région atteignent 7 000 kg/ha, grâce à l'amélioration des variétés génétiques par la *Estacion Arroceras de Sueca*<sup>3</sup>, fondée en 1930. Pourtant, le secteur rizicole valencien a aujourd'hui de gros problèmes dus à une structure productive inefficace, caractérisée par de très petites exploitations (superficie moyenne inférieure à 2 ha) dispersées. Une grande partie de ces exploitations sont en régime de fermage, surtout dans les villages de Sueca et Sollana.

Toutefois, les infrastructures inadaptées de la région ne permettent pas un système d'arrosage indépendant malgré l'absence de maladies dans les rizières et une quantité d'eau suffisante.

En outre, la mécanisation existante n'est pas adéquate. Actuellement, par exemple, on continue le semis direct, au lieu d'utiliser l'avion qui permet de meilleurs résultats.

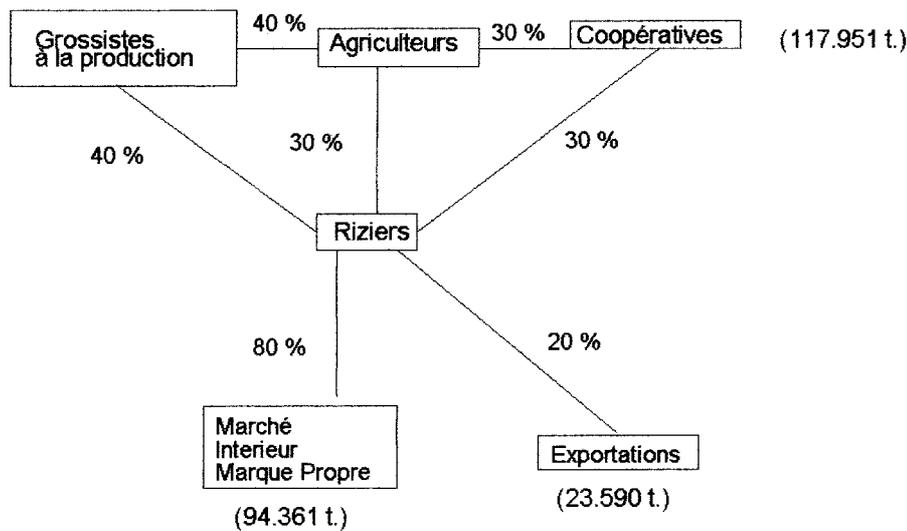
Les coopératives commercialisent 30% de riz paddy dans cette région. Un agent particulier – qu'on ne rencontre pas dans d'autres régions d'Espagne – le grossiste d'origine, commercialise 40% de la production. Sa fonction est de rassembler les faibles productions des différentes exploitations très disséminées. Les entreprises rizicoles valenciennes réalisent leurs ventes sous leurs propres marques et 80% de leur production est consommée localement.

Parmi les dix coopératives rizicoles de production à Valencia, seulement deux (Cristo del Pinar et Cooperativa de Cartarroja) ne commercialisent que du riz, les autres commercialisant également des fruits et légumes. Les coopératives les plus importantes sont La Union Cristiana, San Pedro et Copal qui ont commercialisé, en 1991, respectivement, 19 441 t, 8 200 t et 1 796 t. Les autres commercialisent moins de 1000 t chacune. Les coopératives de cette région n'ont pas de rizeries, ni d'entrepôts, ni des sécheries et doivent vendre aux industries de transformation.

Les industries de transformation actuelles sont de type familial, fondées entre les années cinquante et soixante. La région s'est d'abord spécialisée en riz rond afin de satisfaire la demande du consommateur sur le marché intérieur, mais à la suite du phénomène de restructuration de la filière apparu ces dernières années, presque toutes les entreprises essaient de s'internationaliser. La principale entreprise de

la région, Hijos de Sos Borrás S.A.4, achetée par le groupe agro-alimentaire Arana S.A. en 1992, a changé de stratégie avec ses nouveaux produits à base de riz afin de s'internationaliser.

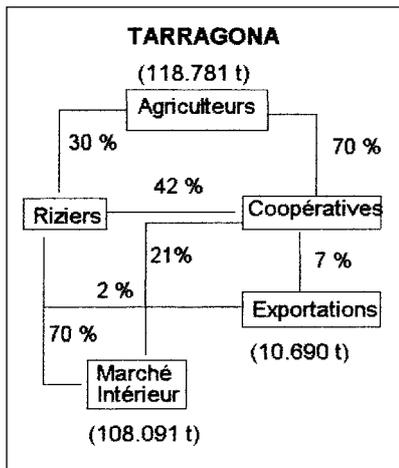
Figure 6. Campagne 1990/91, Valencia



Source : Ministère de l'Economie

## 2. La région de Tarragona

Figure 7. Campagne 90/91, Tarragona



Dans cette région la superficie en riz a augmenté de 43% depuis 1935, les rendements moyens n'étant pas très élevés (5750 kg/ha) en raison des variétés de type Indica choisies qui ne sont pas toujours à haut rendement.

A Tarragona, les coopératives commercialisent 70% du riz produit localement sous leurs propres marques. La seule coopérative qui vend au marché extérieur est la Camara Arroceras de Amposta. Les autres entreprises présentes dans la région sont : Sos, Iberica de Arroces, Maicerias Españolas et Nomen. Parmi elles, Nomen est la plus présente.

Les coopératives de Tarragona qui datent presque toutes des années trente ou cinquante représentent l'essentiel de l'activité de la filière. En 1985, dans cette région de tradition rizicole, la dénomination spécifique du riz 'Delta del Ebro' est apparue reposant sur la culture de la variété Bahia principalement, qui procure les avantages qu'un produit de qualité peut apporter.

## 3. La région de Sevilla

La zone rizicole de Sevilla est située sur les deux rives de la région marécageuse à l'embouchure du Guadalquivir. Les premières expériences de riziculture datent de 1927 mais la riziculture dans la région s'est effectivement développée en 1940 grâce aux agriculteurs valenciens.

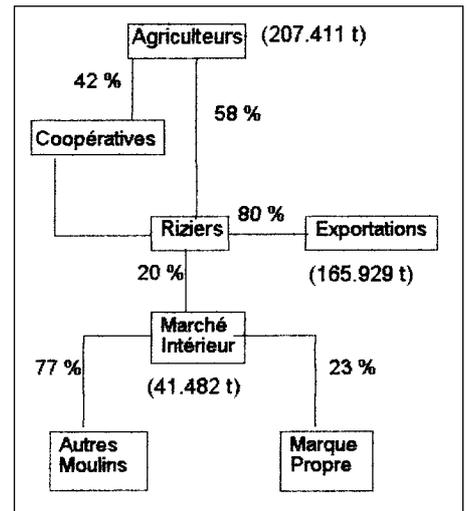
La production moyenne annuelle sévillane est de 210 000 t de riz paddy (42% du total national ; la superficie en 1990 était de 34 000 ha, c'est-à-dire 38% de la superficie nationale et 9% de la superficie communautaire). La dimension moyenne par exploitation est de 18 ha, ce qui donne à la région un avantage comparatif par rapport aux autres régions de l'Espagne, en tant que structure productive.

Le riz long a été introduit dans cette région facilement grâce au climat, les seuls problèmes à Sevilla étant le manque d'eau et la salinité.

Les coopératives sévillanes commercialisent 42% du riz paddy – qui sont vendus aux industries car elles n'ont pas de rizeries – et contrôlent 39% de la superficie rizicole de la région. C'est à Sevilla qu'est située la principale entreprise rizicole espagnole, Arrocerias Herba, S.A., qui écoule la plus grande partie de sa production sur le marché extérieur, bien qu'elle soit également bien implantée sur le marché intérieur, surtout après l'achat de Nomen.

Les entreprises de Sevilla se sont regroupés en coopératives dans les années quatre-vingt, ce qui leur a procuré beaucoup d'avantages et plus de poids face à Herba. Cette grande entreprise, qui a commercialisé 48,5% du riz espagnol en 1991, est la plus grande exportatrice de l'Espagne.

Figure 8. Campagne 90/91, Sévilla

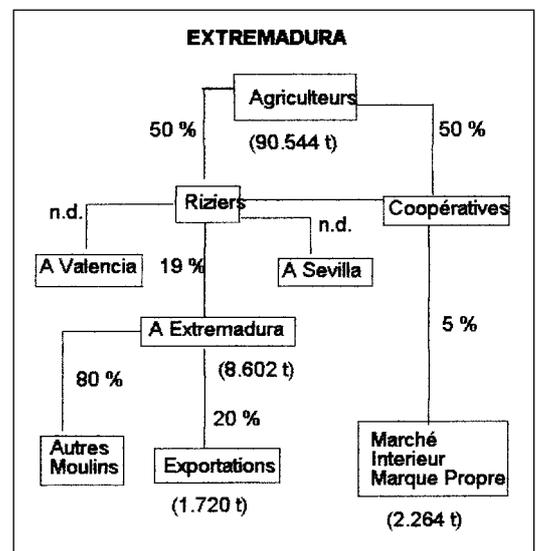


#### 4. La région d'Extremadura

Cette région a pris de l'importance qu'à partir des années soixante-dix et présente de bonnes perspectives. Elle pourrait augmenter ses superficies, surtout en riz indica, car il ne semble pas y avoir de problème d'eau. Elle représente actuellement 15% de la production nationale. La dimension moyenne des exploitations est de 10 ha, ce qui est supérieure à celle de Valencia, mais inférieure à celle de Sevilla.

Les coopératives commercialisent 50% de la production localement, l'autre moitié étant destinée à Sevilla et Valencia. Deux coopératives de deuxième degré, Acoexa et Acorex, regroupent 4 et 15 coopératives respectivement. Les deux seules industries de la région écoulent leur riz sur le marché intérieur. Une grande partie de la production de riz long de la zone est transportée à Herba, S.A. (à Sevilla).

Figure 9. Campagne 90/91, Extremadura



### Conclusion

Nous avons pu voir la différence d'une région à l'autre, que le sud était spécialisé vers le marché extérieur et le nord-est et l'est vers le marché intérieur, mais que cela était en train de changer. Ainsi, depuis l'entrée dans la CEE, la filière s'est transformée et s'est adaptée aux variétés demandées par la Communauté. La production a augmenté ainsi que le commerce extérieur. Le secteur industriel s'est internationalisé et est concentré en quelques grandes entreprises qui ont donné au reste de la filière de bonnes perspectives. Par conséquent, nous pouvons constater le grand dynamisme caractérisant la filière rizicole espagnole qui change à chaque moment, selon les exigences du marché.

L'avenir du secteur rizicole espagnol est conditionné par deux aspects : l'évolution du marché mondial et celle de la réforme de la politique agricole commune (PAC). Il faudra donc attendre une nouvelle réorganisation et réorientation du marché rizicole à la suite de la signature du traité du GATT et la libéralisation du marché. Mais surtout, il faudrait que l'Espagne continue à bien jouer ses cartes sur le marché rizicole afin d'offrir un produit de qualité répondant à la demande. Par exemple, par un retour à des traditions anciennes, mais avec un produit rigoureusement traité et conditionné offrant une grande qualité de service. Ce qui a déjà commencé, avec l'Appellation d'Origine Contrôlée de « Calasparra » (Murcia), qui propose un riz de qualité (celui riz qu'on trouvait jadis en Espagne).

Par conséquent, un des facteurs importants du changement dans la filière riz est la qualité. Il faudra en tenir compte surtout dans la coordination entre les différents acteurs de la filière qui pourront décider ensemble les critères de qualité en fonction des besoins du marché. Ces critères apparaissent donc comme une base essentielle de référence dans les diagnostics.

### Notes

1. Régime de Perfectionnement Actif : selon lequel on peut importer du riz paddy ou cargo pour le transformer et ensuite l'exporter, sans taxes.
2. *Estudio de la posición competitiva del sector de la alimentación y bebidas en España*, MAPA, 1993.
3. Actuellement appelé département du riz de l'Institut Valencien d'Investigation Agricole.
4. Leader dans le *ranking* de marques au niveau national. Son volume commercialisé était en 1992 de 32 000 t.

