

Supplément de L'Economiste N°4514. Ne peut être vendu séparément

N°95

Plan Maroc Vert Le défi, accélérer la valorisation



Dossier sponsorisé par



GRUPE CREDIT AGRICOLE DU MAROC

UN ENGAGEMENT DURABLE

Les prochaines batailles du plan Maroc Vert

■ Le soutien financier ciblera les filières à fort potentiel de valorisation

■ La production intégrera mieux les contraintes de l'agro-industrie

■ Le réaménagement du cadre du partenariat public-privé sur les terres agricoles

LE Salon international de l'agriculture (SIAM) qui ouvre ce mardi 28 à Meknès est aujourd'hui la plus grande vitrine de l'agriculture du pays. La mise en œuvre du plan Maroc Vert lui a conféré une envergure supplémentaire et une vi-

sibilité à la hauteur du poids de ce secteur dans l'économie. Celui-ci représente jusqu'à 17% du PIB et constitue un baromètre de la croissance.

Malgré des obstacles structurels et des résistances au changement, la stratégie de développement définie dans le Plan Maroc Vert est en train d'atteindre la vitesse de croisière. Il s'agit d'un bel exemple de constance et de continuité qui assurent le succès d'une politique sectorielle. Les bases étant posées, la prochaine étape consistera à accélérer la valorisation dans différentes filières, un domaine où l'on est encore en retard. L'idée est de sortir du schéma de la production brute et d'aller encore plus dans la création de valeur ajoutée. Cette transformation exigera des ruptures et dans certains cas, des sacrifices et des mesures courageuses. A moyen terme, l'agriculture marocaine va devoir affronter le défi de l'ouverture des frontières et se mesurer à la compétition mondiale. Les engagements pris dans les



Les politiques de soutien aux filières seront dorénavant ciblées de manière à toucher d'abord celles qui se seront engagées pour plus de valorisation de la production (Ph. L'Economiste)

accords de libre-échange auront été à cet effet, un accélérateur de la restructuration et de changement pour ce secteur.

Le ministre de l'Agriculture et de la pêche maritime dont nous publions une large interview dans ce dossier (voir pages VI & VII) dit avoir toute la conviction et les leviers nécessaires afin qu'à l'échéance du plan Maroc Vert (2020), le secteur monte sur la chaîne de valeur et crée encore plus de richesses qu'il n'en

vers les investisseurs, mais ils seront davantage des locomotives de la stratégie de la montée en gamme et de la valorisation que veut encourager le gouvernement.

Le ministre s'engage à accélérer le développement de l'agro-industrie. Cela signifie une plus grande coordination (mise en cohérence) entre les besoins en intrants des industriels et la production agricole. C'est le passage obligé pour augmenter la valeur ajoutée dans nos exportations, par

Un focus sur l'agriculture solidaire

L'AGRICULTURE solidaire bénéficiera d'une attention particulière en ce qui concerne le renforcement des capacités des organisations porteuses de projets. Vu les avancées réalisées sur ce programme qui dépassent les objectifs initiaux (492 projets lancés pour 13,3 milliards de DH), la priorité restera à la pérennisation des projets lancés. Mais l'accent sera mis également sur l'extension de la couverture à de nouveaux périmètres de petites exploitations et le développement de nouveaux modèles adaptés à l'extrême ruralité dans les zones oasiennes et de montagne, par exemple. □

fait aujourd'hui. Aziz Akhannouch affirme avoir encore quelques batailles à mener. Le mot bataille n'est pas choisi au hasard, car il faudra faire des choix qui ne contenteront pas tout le monde. Par exemple, en matière de financement, il en sera fini avec la stratégie actuelle du canon. Les politiques de soutien aux filières seront dorénavant ciblées de manière à toucher d'abord celles qui se seront engagées pour plus de valorisation de la production. Les instruments du Fonds de développement agricole seront adaptés en conséquence.

Deuxième axe important, l'amélioration du cadre des partenariats publics privés pour la mise en valeur des terres agricoles. Ces partenariats sont non seulement des puissants outils marketing en-

exemple. Dans certaines branches, les industriels sont souvent contraints de s'approvisionner en intrants sur les marchés internationaux faute de qualité suffisante de l'offre locale.

Les premiers signes de la transformation dans le secteur sont visibles dans la progression de la mécanisation : 7,08 tracteurs aux 1.000 hectares contre 5,3 en 2008. Avec ce niveau, le Maroc rentre dans les standards préconisés par les normes FAO. Mais il faudra aller encore plus loin car il s'agit d'une moyenne, et comme toute moyenne, elle ne renseigne pas sur les disparités. □

A.S.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

L'ECONOMISTE

PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL: ABDELMOUNAÏM DILAMI

DIRECTEUR GÉNÉRAL: KHALID BELYAZID

Direction Stratégie & Développement
Muriel Florin

RÉDACTION

Directeur des rédactions
Nadia Salah

Rédacteur en chef
Mohamed Benabid

Secrétaire générale de la Rédaction
Meriem Oudghiri

Assistante: Touria Azlaf

■ ÉCONOMIE & MONDE

Chef de rubrique: Abashi Shamamba

Khadija Masmoudi (Grand reporter),
Abdelaziz Ghoubi (Grand reporter),
Hassan El Arif (Grand reporter),
Fatim-Zahra Tohy, Franck Fagnon, Aïda Lo

■ VIE DES ENTREPRISES, SOCIÉTÉ ET CULTURE

Chef de rubrique: Amin Rboub

Aziza El Affas, Jihad Rizk, Aïda Bouazza,
Safall Fall, Amine Ater

■ DE BONNES SOURCES & BRÈVES

Chef de rubrique: Moulay Ahmed Belghiti

■ RÉGIONS, COMPÉTENCES & RH

Rédactrice en chef: Radia Lahlou

Ahlam Nazih, Karim Agoumi

• Rabat: Nouredine El Aïssi

• Marrakech: Badra Berrissoule

• Fès: Youness Saâd Alami • Agadir: Fatima Nakhli

• Tanger: Ali Abjiou • Oujda: Ali Kharroubi

• Bruxelles: Aziz Ben Marzouk • Londres: Jon Marks

• Paris: Halima Belghiti • Tunis: Youssra Mahfoud

Dessinateur-caricaturiste: Rik

■ SERVICE WEB

Hicham Lafriqi, Maha Basraoui, Najoua Norredine
Fatimazahra Belharar

Documentation et chef des photographes:

Saïda Sellami

Photo-journaliste: Abdelmjid Bziouat,
Ahmed Jarfi

■ DROIT, JUSTICE & MEDIAS

Faïçal Faquih (Grand reporter),

■ POLITIQUE, POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Chef de la rédaction: Mohamed Chaoui

Mohamed Ali Mrabi, Hajar Benezha

Angle rue Al Khalil, Bd Med V

Tél.: 05.37.26.28.46/47/48 - Fax: 05.37.26.28.45

E-mail: mchaoui@leconomiste.com

Assistante de direction: Kenza Daoudi

PUBLICITE

Directrice commerciale et marketing

Sandrine Salvagnac

Assistants: Samira Tamda, Khouldya Mekayssi

Directeurs de clientèle: Imane El Azdi, Khalid El

Jaï, Abderraouf Jaâfari, Fayçal Liraki, Mohamed

Hamdaoui, Mouna Elouattassi Grangier,

Benaïssa Benamar, Hfaïedh Zeramdini

Directeurs de clientèle Agences:

Amal Cherkaoui, Thierry Del-Valle

ADMINISTRATION

Directeur administratif & financier

Samir Essifer

Responsable Achats et diffusion: Mouhsine Badi

Directeur de la Communication

Othmane Chbihi Moukit

Auditeur interne, responsable qualité: Iham Ziad

Abonnement: Leïla Sadek

REVISION

Mohamed El Bekri, Bahija Rhouli,

Omar Benlater

MONTAGE

Chef de service: Omar Jabre

Saïd Fakhreddine, Abdelaziz Ouahid,

Salima Michmich, Mohamed El Ouadi Idrissi,

Mohcine Sorrane, Youssef Laaraich

Nour-Eddine Lourini, Saïd Dahan

Annonces légales: Rabia Mahd, Jalila Afkhar

Fax: 05.22.36.58.86

Internet: <http://www.leconomiste.com>

E-mail: redaction@leconomiste.com

Maroc Vert: Recentrage sur

■ Meilleur ciblage de la politique de subvention

■ 300.000 hectares du collectif seront mobilisés

Tout en rassurant sur le maintien du soutien à l'amont agricole, le ministre de l'Agriculture annonce un tournant décisif dans la stratégie agricole. Sur la durée qui nous sépare de l'échéance 2020, une large place sera faite à la valorisation et la distribution. Réforme des marchés de gros et des abattoirs, conventions avec la grande distribution et plateformes logistiques à l'export, autant de leviers qui seront déployés. Pour l'amont ainsi que l'agro-industrie, l'approche partenariat public-privé aura un contenu plus renforcé avec à la clé la mobilisation de 300.000 hectares du collectif.

- **L'Economiste: A cinq ans de l'échéance, êtes-vous satisfaits du cheminement de la stratégie?**

- **Aziz Akhannouch:** Les avancées réalisées par le secteur agricole depuis le lancement du plan Maroc Vert sont indéniables. Il s'agit d'un projet de règne qui a redonné espoir au secteur agricole. La presse et l'opinion publique ont pu suivre avec nous cette ascension des indicateurs du secteur puisque nous avons toujours tenu à communiquer des bilans d'étape qui rendent compte du chemin parcouru.

Entre 2008 et 2013, la croissance agricole a réalisé une inflexion de sa courbe en parfaite rupture avec la stagnation, voire le recul du passé. Le taux de croissance du secteur a ainsi dépassé celui de l'économie nationale avec un rythme de 7,6% contre 4,4%. Ceci, alors que le secteur agricole affichait une croissance négative de 0,4% entre 2003 et 2008.

Autre constat, le bond enregistré par l'investissement que nous avons dès le départ placé au cœur de l'équation. Il a été multiplié par 1,7 entre 2008 et 2014. La hausse notable de l'implication des bailleurs de fonds au financement du secteur agricole et l'impulsion opérée par le Fonds de développement agricole y ont beaucoup contribué. Je parle de justesse de choix car les fonds injectés ont permis une amélioration de 30% de la productivité végétale grâce à l'utilisation accrue des semences sélectionnées et du machinisme agricole. De même, les exportations ont enregistré un bond de 39% entre 2009 et 2013.

- **Il reste quand même des réglages à opérer?**

- Le plan Maroc Vert a réussi son pari stratégique et maintient le cap à l'horizon



Aziz Akhannouch, ministre de l'Agriculture: «Il était primordial d'installer et de soutenir des modèles de production viables et durables. Aujourd'hui, il est devenu urgent d'implanter de manière tout aussi structurelle des modèles de valorisation et de commercialisation. Ceci, sans pour autant délaissier l'amont agricole» (Ph. Bziouat)

2020. Notre objectif est de doubler le PIB agricole à cette échéance par rapport à l'année de référence avec un taux de croissance de l'ordre de 7,6% pour la période restante.

Mais il était important pour nous de faire le point (sans pour autant s'arrêter). Le secteur agricole a connu une effervescence inédite. De gros chantiers ont été menés en parallèle car l'agriculture marocaine ne pouvait rater sa chance de se positionner dans un monde de plus en plus préoccupé par sa sécurité alimentaire. Il était primordial d'installer et de soutenir des modèles de production viables et durables. Aujourd'hui, il est devenu pressant d'implanter de manière tout aussi structurelle des modèles de valorisation et de commercialisation. Cela, sans en aucun cas négliger l'amont agricole. Il s'agit tout simplement de positionner le curseur selon les phases de développement et les besoins qui se posent. C'est une évolution maîtrisée.

Globalement, sur les 5 années à venir, nous mettons les voiles sur l'aval afin d'équilibrer l'équation avec l'amont qui, comme je l'ai expliqué plus haut, a pu opérer un saut qualitatif et quantitatif.

- **Y a-t-il une feuille de route avec des objectifs et des moyens?**

- Le plan Maroc Vert est la feuille de route du secteur agricole et cela restera inchangé. La stratégie a par exemple permis la refonte du Fonds de développement agricole (FDA) pour répondre à des besoins spécifiques. Ce sont toujours les mêmes leviers que nous utiliserons car l'ADN du plan Maroc Vert est intacte et est répandue et adoptée et c'est son esprit qui anime le secteur et donne une image fiable aux partenaires et aux observateurs étrangers. Seulement, ces leviers seront adaptés à la

nouvelle phase de développement que nous appréhendons. Le FDA, par exemple, a réussi à révolutionner l'amont agricole et à y soutenir l'investissement, nous le tournerons aujourd'hui de plus en plus vers l'aval à travers un transfert d'une partie des aides. Il ne se détournera pas de l'amont, mais les investissements seront mieux orientés avec par exemple l'instauration de listes négatives par région.

Nous nous attaquons dans cette nouvelle phase également à l'agrégation qui a pu connaître des problèmes de mise en œuvre. Nous restons toutefois convaincus de la pertinence du modèle. Et le nécessaire sera fait pour qu'il accroche sur le terrain aussi. La réussite de l'agrégation est tributaire de la conduite des projets par des vrais agro-entrepreneurs qui s'inscrivent dans le cadre d'un partenariat gagnant-gagnant avec les agrégés qui eux-mêmes sont tirés vers le haut et vers d'autres perspectives. Plusieurs mesures seront prises pour la dynamisation de l'agrégation, à commencer par l'adoption, aujourd'hui en cours, des textes d'application de la loi sur l'agrégation. Un travail est aussi fait sur la simplification des procédures et surtout sur la différenciation des solutions en fonction des spécificités propres à chaque filière. L'agriculture est plurielle et les solutions doivent l'être aussi.

- **L'investissement agricole est encouragé mais quid du foncier et de l'offre à venir?**

- L'accélération du rythme de mobilisation et la mise en valeur du foncier agricole sera parmi les principales préoccupations des années à venir. La bataille du foncier est cruciale pour cette prochaine phase. Pour la mener, le ministère a engagé une collaboration étroite avec le département de l'Intérieur

notamment pour la mobilisation des terres collectives. Plusieurs mesures sont dans le pipe. D'abord, la mobilisation de 300.000 ha de terres collectives agricoles sur le périmètre irrigué. Il y a ensuite le renforcement du rôle du partenariat public-privé (PPP) à travers la contractualisation et la facilitation des procédures d'octroi des terres.

Enfin, un projet d'importance capitale, la mise en place d'un registre agricole dans les deux années à venir. Outre le Système d'information géographique (SIG), déjà en place, ce registre répertoriera tous les agriculteurs avec un système d'identification dynamique de leurs parcelles.

- **Le PMV a bénéficié d'un appui massif des bailleurs de fonds étrangers. La dynamique est-elle durable?**

- En effet, les bailleurs de fonds nationaux et internationaux qui, par le passé, ne contribuaient que faiblement aux investissements dans le secteur ont été convaincus par le bien-fondé du plan Maroc Vert, en particulier ses volets relatifs à l'agriculture familiale et aux chantiers de l'irrigation économe d'eau. Un montant de 21 milliards de DH a été atteint entre 2008 et 2014. Sur le plan international, 6 importants bailleurs accompagnent la stratégie à travers des dons: le Millennium Challenge Corporation, le Fonds qatari, le Fonds saoudien, le Fonds koweïtien, l'Union européenne et la Coopération belge.

A fin 2014, le total des dons s'est élevé à près de 11 milliards de DH. Les prêts ont représenté sur la période 2008-2014 environ 10 milliards de DH. La Banque mondiale, la Banque africaine de développement et l'Agence française de développement ont concentré trois quarts de ce montant. D'autres bailleurs de fonds appuient le secteur agricole à travers des prêts notamment le Fonds international pour le développement agricole, le Fonds pour l'environnement mondial, la Coopération financière allemande, la Banque islamique de développement et la Banque européenne d'investissement.

En termes de perspectives, un pitch commercial intensif et ciblé des bailleurs de fonds nationaux et internationaux est préparé avec la création d'une base de projets dans une logique de «hand-picking» (à la carte) qui offre de la flexibilité dans le choix des projets à soutenir (projets organisés par filière, région, typologie, coopératives féminines...).

Le PMV continue aussi de cibler le développement de modes de financement innovants, ayant fait leurs preuves à l'international. Tel est le cas pour les fonds éthiques (principe du reversement du centime additionnel, en partenariat avec des entreprises nationales dans le cadre de leur responsabilité sociale), les fonds ethniques (souscription des MRE à des emprunts obligataires

la valorisation et le commerce

à vocation de développement agricole), les fonds des crédits carbone, etc.

- Comment apprécier l'impact de la stratégie sur le revenu des agriculteurs?

- Au plan social de manière générale, le plan Maroc Vert a pu impulser des avancées importantes. Le PIB per capita rural a augmenté de 45% à 7.800 DH de même que le Smag a connu une embellie de 21% entre 2008 et 2013. C'est un rythme plus rapide que celui de la hausse des prix à la consommation ou de l'inflation. Une augmentation de 9% a également concerné le nombre de jours travaillés dans le secteur agricole, soit près de 300 journées de travail de plus en 2013, ce qui représente 11% du PIB agricole de la même année.

- Un recul de la part exportable des agrumes est aussi constaté. Pourquoi?

- L'actuelle campagne d'exportation des agrumes a connu la mise en place du comité de coordination interprofessionnel, chargé de suivre les marchés extérieurs et d'œuvrer pour une meilleure valorisation

de l'offre marocaine. C'est un pas important dans les démarches visant à renforcer le positionnement du Maroc pour plusieurs produits dans les marchés porteurs de manière durable.

Le recul enregistré dans les quantités exportées n'est pas généralisé. Il s'explique principalement par la baisse de la production à cause des conditions climatiques de la campagne agrumicole passée et par le choix des opérateurs d'aller vers les marchés les plus rémunérateurs. Ainsi, les exportations vers les États-Unis

ont augmenté d'environ 19%. A destination du Canada, elles ont enregistré une hausse de 13%. Une forte augmentation a été aussi constatée sur les pays du Golfe avec près de 20%. Pour la Russie, bien que le volume exporté ait diminué, sa valeur reste plus élevée que la campagne précédente, ce qui démontre que le produit marocain se positionne aussi par sa qualité.

- Il est question de réformer la filière céréalière, mais peu de projets d'agrégation sont à signaler?

- L'agrégation agricole, qui représente l'un des fondements du plan Maroc Vert, est un modèle d'organisation des agriculteurs autour d'acteurs privés ou d'organisations professionnelles à forte capacité managériale. Cette organisation permet, entre autres, de dépasser les contraintes

Un pitch commercial intensif et ciblé des bailleurs de fonds nationaux et internationaux est fin prêt avec à la clé des projets identifiés

liées à la fragmentation des structures foncières tout en assurant aux exploitations agrégées la possibilité de bénéficier des techniques modernes de production et d'accéder à un marché fiable. Des avantages particulièrement importants pour la filière céréalière où l'on mise aujourd'hui sur la productivité.

Actuellement, le nombre de projets d'agrégation dans la filière des céréales et semences s'élève à 7 projets pour une su-

perficie agrégée prévisionnelle de 54.000 ha et 4.100 agriculteurs agrégés.

Ces projets prévoient un investissement total de 321 millions de dirhams. Ils se répartissent sur 3 régions.

L'un des sept projets en cours de mise en œuvre prévoit l'agrégation à terme de 750 agriculteurs au niveau de la région de Chaouia Ouardigha sur une superficie de 15.000 ha avec un investissement prévisionnel de 82 millions de dirhams. Le nombre d'agriculteurs et les superficies agrégées n'ont cessé d'augmenter depuis le lancement du projet en 2011, en passant de 113 agriculteurs à 451 pour la campagne en cours. La superficie agrégée est également passée de 2.503 ha à 7.800 ha.

Mais comme je l'ai annoncé précédemment, le maintien du cap stratégique du plan Maroc Vert a nécessité une dynamisation du modèle de l'agrégation et les résultats sur le terrain ne tarderont pas à s'en ressentir. □

Propos recueillis par
Abdelaziz GHOUBI



Visitez notre stand au SIAM de Meknès -Pôle institutionnel-




DEUX AGROPOLES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES PROFESSIONNELLS DE L'AGRO-INDUSTRIE

NOTRE OFFRE

AGROPOLIS

Localisation : à 5 mn de Meknès
33 projets commercialisés
47 lots vendus

MED-EST
AGROPOLE DE BERKANE

Localisation : à 10 mn de Berkane
24 projets commercialisés
26 lots vendus

MEDZ, LEADER AU MAROC DANS L'AMÉNAGEMENT ET LA GESTION DE PARCS D'ACTIVITÉS

Nous concevons

Nous construisons

Nous commercialisons

Nous gérons

Nous aménageons

Sur l'ensemble
Du Territoire

13 Zones Industrielles (dont 4 Zones Franches)

4 Zones Offshoring

5 Zones Touristiques



+212 537 57 66 78 • showroom@medz.ma • www.medz.ma

Filière céréalière

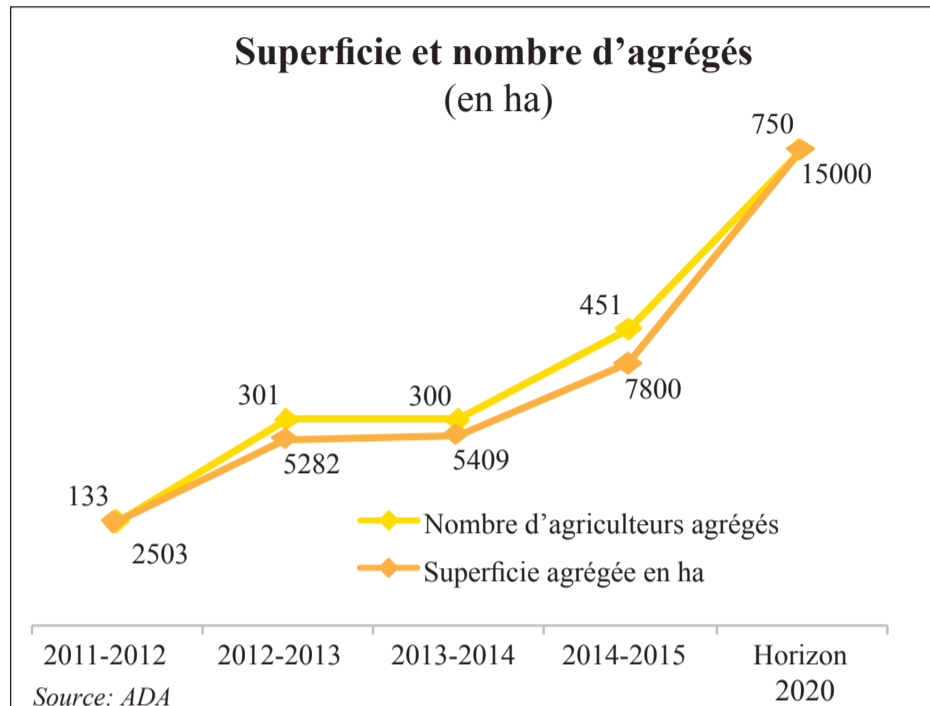
L'agrégation n'accroche pas encore

■ 7 projets sur une superficie prévisionnelle de 54.000 ha

■ Alors que 2 millions d'hectares sont ciblés comme locomotive

DIFFICILE la réforme de la filière céréalière. Six ans depuis le lancement du Plan Maroc vert, l'agrégation est à la peine. Tout au plus, 7 projets pour une superficie globale de 54.000 ha ont été validés, soit moins de 1% de la surface dédiée aux céréales. Et c'est au prix d'une révision à la baisse du minimum requis initialement par la loi sur l'agrégation. Désormais, la superficie minimale pour un projet céréalière est de 500 ha que ce soit dans les zones bour ou irriguées contre respectivement 1.000 et 500 ha. Le nombre d'agrégés a été également réduit de moitié.

Valeur campagne 2014-2015, la superficie réellement agrégée est de 7.800 ha. (Voir info ci-contre). Malgré l'absence d'une doctrine claire, une forte sensibilité entoure toujours la sécurité alimentaire en céréales. «D'où d'ailleurs, le maintien de mécanismes de régulation sur toute la chaîne de valeur», explique un professionnel. Et pour cause! Le poids socio-économique de l'activité. Les céréales occupent trois quarts de la superficie agricole utile et autant en termes d'exploitants. Mais



Depuis le lancement de la stratégie agricole, à peine 7 projets d'agrégation ont été planifiés. Excepté, le projet Tanmia Filahia qui a démarré avec 2.500 ha, le reste cible essentiellement les semences sélectionnées. Un autre gros projet (15.000 ha): Zine Céréales est en cours d'installation avec un investissement prévisionnel de 82 millions de DH.

Et le constat est expliqué par le déficit d'investissements, l'absence de grands exploitants céréalières et l'inefficience de l'aval commercial et industriel.

L'examen de l'activité fait ressortir un fort morcellement du tissu de production : 80% des exploitations ont moins de 5 hectares. Leurs récoltes se caractérisent par une faible productivité et une qualité des blés très en deçà des standards. Les rendements dans bour favorable (parfois avec l'irrigation à partir de

tion reste important via l'utilisation des techniques appropriées: mécanisation, engrais, semences sélectionnées et protection des végétaux.

riser en troisième lieu l'investissement par l'agrégation. La stratégie cible le lancement de 100 à 200 projets d'agrégation dans le noyau productiviste, avec à la clé un investissement de 20.000 DH/ha. L'extension à d'autres superficies se fera en fonction de la réussite des premières expériences.

La stratégie prévoit «un financement adapté des producteurs agrégés à travers l'accès au crédit ainsi qu'aux intrants (semences, engrais et produits de traitement) et la mutualisation du matériel agricole.

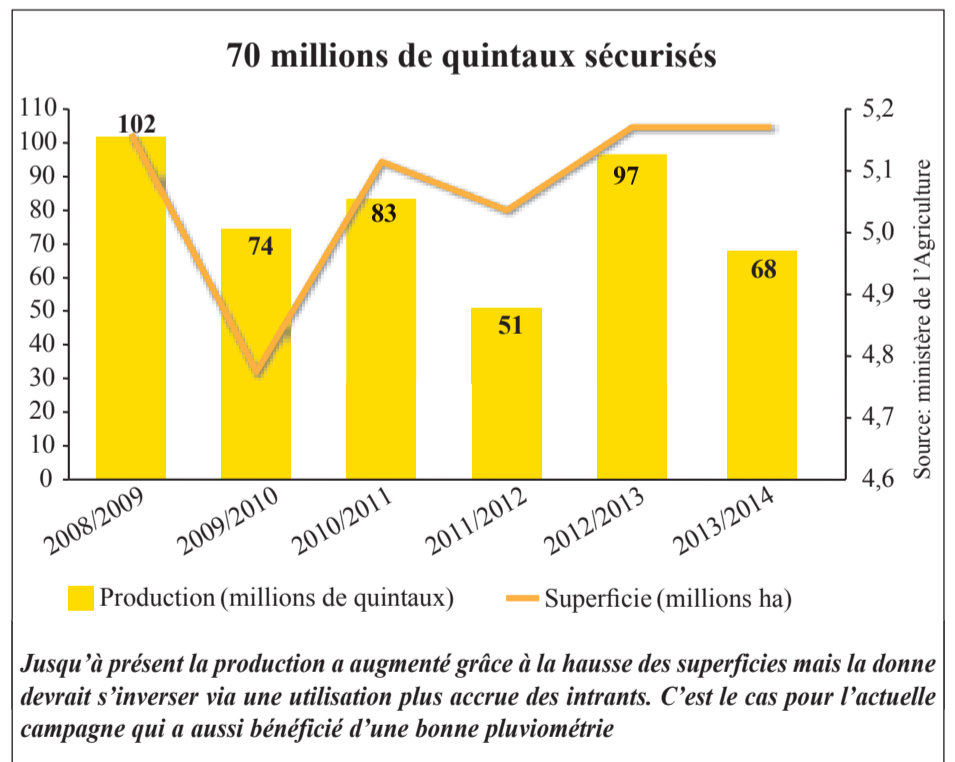
Pour ce qui est de l'agriculture solidaire, il est prévu l'agrégation de 200.000 ha en bour favorable et la reconversion de 500.000 ha en cultures à plus forte valeur ajoutée. De plus, des produits de niche seront associés notamment dans

les périmètres adaptés. A cet effet, des projets apicoles ont été lancés avec succès dans le Tadla-Azilal ainsi que dans la région du Gharb.

L'aval de la filière n'est pas en reste. La stratégie cible la mise à niveau des minoteries autour de la création de 10 à 15 groupes structurés avec possibilité d'aide aux acteurs. Dans l'objectif de



L'Institut national de recherche agronomique a mis au point de nouvelles variétés de blé tendre à hauts rendements. Leur vulgarisation auprès des producteurs a été lancée lors de la campagne 2013/2014



Jusqu'à présent la production a augmenté grâce à la hausse des superficies mais la donne devrait s'inverser via une utilisation plus accrue des intrants. C'est le cas pour l'actuelle campagne qui a aussi bénéficié d'une bonne pluviométrie

D'emblée, le PMV préconise la mise à niveau pérenne de la filière céréalière autour d'une logique productiviste et sur des périmètres véritablement compétitifs. Trois axes stratégiques prioritaires sont identifiés. D'abord, se focaliser sur «un cœur productiviste» de 2 millions d'hectares dans les principaux bassins de production. Stabiliser ensuite, la production à travers l'utilisation des meilleures techniques culturales. Favo-

moderniser l'outil industriel et de rationaliser la logistique et les circuits d'approvisionnement à l'import.

Mieux, la refonte de l'aval fait partie de la réforme de la compensation.

Il est prévu la sortie progressive du système d'aide à la farine nationale de blé tendre selon le ciblage et la distribution directe aux populations les plus fragiles. □

A. G.

le bilan sur la décennie reste mitigé et dépend largement des conditions climatiques. Avec cette constance, la faiblesse des rendements est souvent compensée par une forte occupation des sols.

la nappe) varient entre 3 et 30 quintaux à l'hectare si, les conditions climatiques s'avèrent favorables. Ils se situent entre 15 et 50 quintaux dans les périmètres irrigués. Mais le potentiel d'améliora-

Urgence de mettre de l'ordre dans la distribution

■ **Nécessité de professionnaliser la promotion extérieure**

■ **Le dossier de réforme de la filière des céréales est sur la table du gouvernement**

La stratégie agricole entame sa vitesse de croisière. De nombreuses avancées ont été enregistrées par les filières adossées à des contrats-programmes, mais des réglages restent à opérer. Et ils concernent surtout les circuits de distribution et de l'export. Pour Ahmed Ouayach, président de la Confédération marocaine de l'agriculture et de développement rural, il y a urgence d'assainir ces circuits. Entretien.

- **L'Economiste: A mi-parcours, la stratégie agricole est-elle sur de bons rails?**

- **Ahmed Ouayach:** Le plan Maroc Vert s'inscrit en effet dans la durée. A cet égard, tous les instruments de pilotage et de déploiement de la stratégie ont été mis en place aussi bien au niveau central que régional. Outre les organes techniques et administratifs, un véritable arsenal juridique et réglementaire a vu le jour en un temps record. Je citerai dans ce cadre, la refonte du Fonds de développement agricole, la loi sur l'agrégation et le texte régissant l'organisation professionnelle. Sans oublier la restructuration des Chambres d'agriculture dont le nombre est passé de 36 à 16 et bientôt à 12 pour cadrer avec la régionalisation avancée. Car, s'il y a un secteur qui devrait profiter de la régionalisation, c'est bien l'agriculture.

- **Que peut-on dire de l'organisation professionnelle?**

- Depuis sa création en avril 2006, la Comader s'est engagée aux côtés des pouvoirs publics dans un long processus de restructuration et d'organisation des filières agricoles. Aujourd'hui, une vingtaine de filières interprofessionnelles sont présentes sur le terrain. L'émergence de ces organisations regroupant, dans une parfaite intégration, les producteurs, les industriels et parfois les commerçants a permis la signature des contrats-programmes avec le gouvernement: lait, viandes rouges, fruits et légumes, sucre, oléiculture, aviculture, semences, dattes, apiculture, arganier... Actuellement, les



Le plan Maroc Vert fait une place de choix à la composante de développement durable. Il arbitre parfaitement entre les objectifs de productivité et la sauvegarde de l'environnement. C'est dans ce cadre qu'il faut replacer l'ambitieux plan d'économie d'eau et de reconversion des cultures (Ph. L'Economiste)

principales filières de production, dont le fil conducteur est la chaîne de valeur, disposent de feuilles de route, des plans d'actions et des échéanciers précis de réalisation.

A noter également que l'action professionnelle est désormais guidée par la R&D dans les secteurs stratégiques comme la production des semences, du sucre, du lait et des viandes.

- **Quels sont les réglages qui restent à faire?**

- Cela touche surtout l'aval. D'importantes avancées ont été réalisées par de nombreuses filières, mais le problème de

la réforme des circuits de distribution internes et de l'export reste entier. C'est le cas des marchés des grains, des bestiaux, des fruits et légumes et des abattoirs. Le statu quo qui dure jusqu'à présent pénalise à la fois la recette du producteur et le budget des ménages. A l'export, la multitude d'intervenants dans la promotion, notamment, n'arrange pas les choses non plus. Or, il y a urgence de professionnaliser davantage la promotion. D'autant plus que la réforme en cours de la Politique agricole commune va se traduire, processus d'ouverture aidant, par des flux à l'import de produits agricoles et alimentaires. Une concurrence accrue se fera également sur les marchés africains.

L'émergence de grands groupements d'exportateurs doit aussi s'opérer pour s'attaquer au marché américain qui offre d'importantes opportunités. Des groupements qui doivent également prendre à bras le corps la défense de nos produits authentiques qui font l'objet de piratage.

- **Peut-on dire qu'à l'horizon 2020 la sécurité alimentaire sera assurée?**

- Elle est déjà effective pour de nombreuses filières qui affichent même des excédents. C'est le cas des fruits et légumes, des viandes rouges et blanches, de l'huile d'olive, du lait et de nombreux produits du terroir.

- **Ce n'est pas le cas des céréales?**

- La restructuration profonde de la filière céréalière est un objectif partagé avec les pouvoirs publics: refonte du système actuel de gestion, notamment de la farine nationale de blé tendre, réforme graduelle des mécanismes de régulation et d'encadrement de la filière, du système actuel de compensation, de soutien au magasinage, modalités de constitution d'un stock de sécurité et promotion des normes de qualité.

Nous considérons que l'organisation des producteurs au niveau des régions et le renforcement de la filière recherche-développement sont deux axes prioritaires. Un dossier a été finalisé en concertation avec les intervenants. Il est actuellement entre les mains du chef du gouvernement. □

Propos recueillis par Aziz GHOUIBI

Le développement durable, composante majeure

■ **L'équivalent de 5 barrages moyens économisé**

POUR le ministre de l'Agriculture, «l'implantation du développement durable se fait de manière transversale pour couvrir tous les champs d'action». L'idée est de réfléchir de manière durable et d'appliquer les principes de ce développement à toutes les étapes d'un projet. Dans ce cadre, il a été procédé à l'intégration des mesures d'adaptation au changement climatique dans chaque projet du pilier II. Ceci, à travers des aménagements fonciers visant la collecte des eaux pluviales pour une meilleure résistance à la sécheresse et une lutte efficace contre l'érosion des sols.

Dans le cadre de son traitement des

impératifs liés à la viabilité écologique et au renouvellement des ressources, le plan Maroc Vert a également œuvré pour la généralisation des techniques d'irrigation économes en eau avec comme résultat une économie de près de 440 millions de m³ depuis 2008, soit l'équivalent de 5 barrages moyens.

A signaler également que les efforts menés ont ciblé la préservation de la biodiversité avec la valorisation par exemple de 830.000 hectares de forêts d'arganier, la mise en œuvre des stratégies de développement des zones oasiennes et celles montagneuses ainsi que l'organisation de la transhumance dans les parcours sahariens et semi-sahariens. Le souci de la durabilité dans le cadre de la stratégie agricole est aussi visible à travers l'adaptation des filières et cultures à la vocation

des terres agricoles de chaque région, l'élaboration de la carte de fertilité des sols en vue d'une utilisation raisonnée des engrais, la plantation de 67 millions d'arbres fruitiers sur une superficie de 238.000 ha, permettant d'augmenter la capacité de séquestration du CO₂ et d'atténuer la dégradation des sols, etc.

Les actions sont très variées et couvrent différents volets. Je finirai ainsi par citer les programmes visant l'économie d'énergie que ce soit à travers le recours programmé aux énergies renouvelables, notamment le pompage solaire, avec 20.000 pompes solaires prévues à terme ou encore l'ingénierie des projets d'irrigation qui, dès que c'est possible, recourent à l'irrigation par gravitation sans aucune dépense énergétique. □

A.G.

CAM revalorise les financements du plan Maroc Vert

Acteur financier majeur du plan Maroc Vert, Crédit Agricole du Maroc mobilise une seconde enveloppe de 25 milliards de DH supplémentaires pour la période 2014-2018. Une somme que le CAM compte même dépasser compte tenu du nombre important de projets. Tarik Sijilmassi, PDG de CAM, fait un bilan sur l'avancement du plan ainsi que sur l'action de la banque dans l'accompagnement de l'agriculture

- L'Économiste: Quel bilan faites-vous de l'action de CAM dans le cadre du plan Maroc Vert?

- Tarik Sijilmassi: Le plan Maroc Vert (PMV) a engendré une nouvelle dynamique qui a permis au secteur agricole de devenir un des moteurs de croissance de l'économie nationale. Les performances enregistrées, qui ont concerné les différentes filières, ont été réalisées grâce à la visibilité apportée par le plan Maroc Vert aux différentes filières du secteur, à l'appui des pouvoirs publics à sa mise en œuvre, à l'implication des différents acteurs dans les différentes filières et à l'accompagnement financier.

Le bilan de la contribution du GCAM est très satisfaisant aussi bien au niveau des montants alloués qu'au niveau qualitatif. Justement, le GCAM a complètement revu son organisation, ses outils d'intervention, ses produits et ses procédures pour les adapter à la vision des deux piliers du plan Maroc Vert.

Nous avons également signé et/ou actualisé des conventions de partenariat avec toutes les interprofessions et avec les acteurs économiques les plus importants pour accompagner la réalisation de l'ensemble des objectifs des contrats-programmes par filière et par région. Nous avons également veillé à instaurer un dialogue permanent avec tous les acteurs et partenaires institutionnels et professionnels dans toutes les régions du pays à travers des tournées et rencontres régionales au cours desquelles, nous recensons les besoins des clients et y apportons les solutions idoines.

- Valeur aujourd'hui, quel est le montant des financements engagés dans le plan Maroc Vert?

- Sur les cinq premières années du plan Maroc Vert (2009-2013), le GCAM s'est engagé sur une enveloppe de 20 milliards de DH. Le cumul des crédits octroyés par le

GCAM, pendant cette période, au profit de l'agriculture, l'agro-industrie et du monde rural, a largement dépassé les 24 milliards de DH. Ces

aux agrégés, et à la poursuite de la dynamique des différentes filières de production dont les besoins en valorisation, transformation et commercia-



Tarik Sijilmassi, PDG du Crédit Agricole du Maroc: «Le GCAM a complètement revu son organisation, ses outils d'intervention, ses produits et ses procédures pour les adapter à la vision des deux piliers du Plan Maroc» (Ph. Jarfi)

décassements ont concerné toutes les filières dans toutes les régions du pays. Pour la deuxième période 2014-2018, le GCAM s'est engagé pour une deuxième enveloppe de 25 milliards de DH que nous prévoyons de dépasser compte tenu des nombreux projets destinés à la petite agriculture,

lisation vont être accompagnés par le GCAM.

- Qu'en est-il du financement de l'agriculture solidaire?

- L'accompagnement et le financement de l'agriculture solidaire font partie intégrante de la stratégie du

groupe Crédit Agricole du Maroc. Ce type d'agriculture est servi au sein de notre groupe par la banque de mission de service public dont les deux principales forces sont la proximité avec le monde rural dans toute sa diversité et l'expertise des activités agricoles. Cette structure est investie du soutien à la petite agriculture et au monde rural à travers une segmentation de cette catégorie de clients, une offre de financement adaptée et des dispositifs de maîtrise de risque adéquats. Le financement se fait à travers deux canaux principaux: la Fondation Ardi pour le microcrédit rural et Tamwil El Fellah (TEF) pour le méso-crédit appuyés par d'autres entités telles que la direction de la Responsabilité sociétale et environnementale, la Fondation pour le développement durable (FDD) et le Centre d'études et de recherches du Crédit Agricole (CERCAM).

A travers nos deux canaux de distribution dédiés que sont Ardi et TEF, nous servons plus de 200.000 agriculteurs relevant de l'agriculture solidaire et impactons positivement la structure de leurs outils de production, les aidant ainsi à améliorer leurs revenus. Il faut également souligner qu'à travers la banque commerciale, nous servons aujourd'hui près d'un million de clients dans le monde rural aussi bien agriculteurs que non agriculteurs et ce, sans compter les clients en milieu urbain dont le nombre s'accroît d'année en année de manière importante. Pour nous, les agriculteurs ne sont pas simplement des agriculteurs mais aussi des personnes physiques, des particuliers ayant des besoins et attentes personnels et familiaux auxquels nous nous efforçons de répondre à travers les offres de la banque commerciale. Ainsi, nous œuvrons pour qu'ils bénéficient des mêmes produits bancaires (ouverture de comptes, monétique, épargne, assurance, retraite...) que l'ensemble des clients de la banque mais avec des offres et des tarifs adaptés. L'objectif ultime pour nous est qu'une bonne partie de la clientèle agricole de la mission de service public, notamment celle de Tamwil El Fellah, vienne, à terme, renforcer la base clientèle de la banque commerciale. □

Propos recueillis

Moulay Ahmed BELGHITI

*Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com*

Une panoplie d'offres de crédit

DANS le cadre de l'accompagnement du plan Maroc Vert, Crédit Agricole du Maroc propose une offre de financement adaptée dont l'objectif est de mettre à la disposition des agriculteurs, des agro-industriels et des autres activités en milieu rural toute une gamme de produits et services répondant aux besoins réels des acteurs. «Pour chaque filière du PMV, nous proposons des crédits à moyen et long terme couplés au préfinancement des subventions pour promouvoir les investissements, des crédits de fonctionnement arrimés aux différentes campagnes agricoles et des offres transverses comme le produit Saquii, le produit mécanisation... Ces produits sont complétés et renforcés par toute une offre dédiée au développement durable: agriculture biologique, économie d'énergie et énergies renouvelables...», soutient Tarik Sijilmassi, PDG de CAM. Selon lui, tous les produits ont été conçus pour s'adapter aux spécificités de chaque spéculation agricole et visent à répondre à tous les maillons de la filière concernée. A titre d'exemple, pour la filière céréalière, il y a le produit «Zariaa» pour le financement des frais de campagne des cultures céréalières d'automne: blé tendre, blé dur et orge et un deuxième produit «Iktar» pour le financement des activités de production des semences sélectionnées de céréales.

CAM propose également «Filaha rabiia» dédié au financement des cultures de printemps, «Gharss» pour faire face aux besoins d'entretien des plantations fruitières et «Lakssiba» pour faire face aux besoins spécifiques de l'élevage. «Nous adoptons la même approche pour toutes les filières de production où le financement est basé sur une expertise précise de l'activité agricole avec la détermination de normes de financement de chaque culture». □

Produits du terroir: Un potentiel de 13 milliards de DH à l'export

La labellisation des produits agricoles est régie par la loi n°25-06, promulguée par le dahir n°1-08-56 du 23 mai 2008. C'est le cadre juridique qui permet la reconnaissance de la protection des produits du terroir aussi bien sur le marché local qu'à l'international. Depuis son entrée en vigueur, 29 produits ont été labellisés et 9 autres devraient l'être cette année.

Fromage frais de lait de chamelle

Le fromage frais de lait de chamelle tire sa typicité de:
 - La typicité de la matière première: Le lait de chamelle est réputé par sa qualité nutritionnelle supérieure et ses vertus thérapeutiques de par sa composition notamment sa richesse en vitamines et oligo-éléments.
 - L'aptitude fromagère relativement faible du lait de chamelle qui se répercute sur le rendement.
 Il est bien connu que les caractéristiques organoleptiques sont conditionnées par le mode opératoire adopté.
 Néanmoins, le fromage frais de lait de chamelle tel qu'il est produit à Dakhla peut être décrit comme suit:
 - Couleur: blanche
 - Texture homogène légèrement sableuse
 - Goût typique légèrement acide
 - Arrière goût très agréable
 Une seule coopérative féminine à Dakhla produit régulièrement ce type de fromage.

Lait de chamelle fermenté

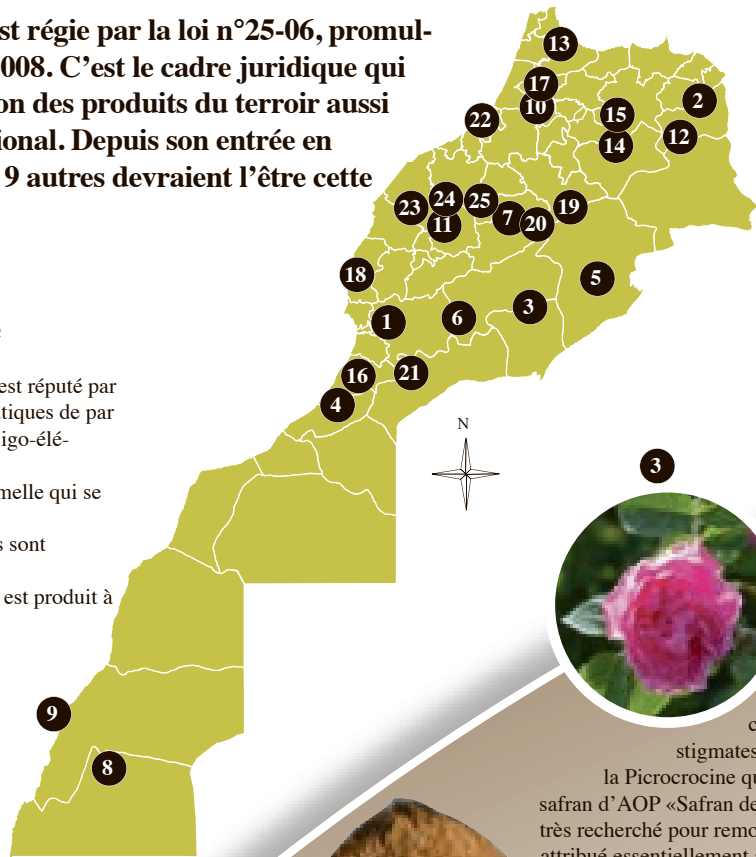
Lfrik est un produit traditionnel d'origine animale (dérivé du lait), connu depuis longtemps dans les régions du sud du Maroc. Il est de couleur blanche au goût acidifié.
 Le terroir de production du lait de chamelle concerne tout l'écosystème saharien de la région de Laâyoune. Boujdour Sakia Al Hamra. Le capital camelin du terroir de production s'élève à 90.000 têtes élevées en système pastoral.

Viande agneau Béni Guil

L'agneau Béni Guil, dont la viande porte le nom de cette Indication Géographique, est un animal né et élevé dans l'aire géographique ci-dessous délimitée.
 La race Béni Guil est de taille moyenne avec une toison blanche et ouverte. Le ventre, la tête et les membres sont nus de couleur brune feu ou marron. Cette coloration s'étend jusqu'en arrière des cornes et la face inférieure de la gorge. L'agneau Béni Guil est un agneau abattu à un âge qui varie entre 120 et 180 jours pour la commercialisation de la viande (dent de lait). Le poids de la carcasse est compris entre 11 et 15 kg avec un excellent développement musculaire avec un cachet vert «Extra». Les rognons sont largement couverts de graisse blanche. Le gras est blanc et ferme. La viande est de couleur rouge claire, tendre avec un goût particulier dû à la présence d'armoise dans l'alimentation du troupeau.

Fromage de chèvre

Le fromage de chèvre d'Indication Géographique «fromage de chèvre Chefchaouen» est fabriqué au pur lait de chèvre. Il est de forme arrondi avec un poids de 120 g ou de 240 g par unité. La pâte est blanche, tendre au toucher, d'une saveur douce et d'un goût particulier. Ce fromage possède une teneur en eau variant entre 60 et 70%, une teneur en matière sèche variant entre 32 et 40% et une valeur du rapport matière grasse/matière sèche variant entre 45 et 65%. Il s'étend sur la totalité de la Province de Chefchaouen.



Clémentine de Berkane

Les fruits de la Clémentine d'Indication Géographique Protégée «Clémentine de Berkane» sont issus exclusivement de deux variétés à savoir: le clone de Berkane et la Nulès. Les fruits sont sans pépins. La peau est de coloration orange rougeâtre, non adhérente. La chair est juteuse avec un pourcentage de jus variant de 40 à 56%. Le calibre moyen a un diamètre équatorial compris entre 44 et 65 mm. La maturité interne est définie par le rapport E/A et l'acidité. (E = taux de sucre dans son jus, exprimé en degré Brix, A = acidité, exprimée en gramme d'acide citrique pour 100 grammes) et qui doit être compris entre 7,5 et 17 avec une acidité comprise entre 14 au début et 9 à la fin de la maturité. La période de maturité s'étend du début Octobre au début janvier.

Rose de Kelâat M'gouna-Dadès

Le safran de Taliouine est constitué par des stigmates séchées de couleur rouge intense recourbées et fragiles mesurant entre 10 et 45 mm. Ces stigmates contiennent des substances importantes qui sont le Safranal, la Crocine et la Picrocrocine qui sont responsables respectivement de l'arôme, de la couleur et du goût. Le safran d'AOP «Safran de Taliouine» se caractérise par un goût légèrement amer et un peu piquant très recherché pour remonter le goût des plats et boissons chaudes comme le thé. Ce goût piquant est attribué essentiellement à la Picrocrocine.
 Son aire de répartition géographique est localisée dans deux cercles: le cercle de Taliouine dans la province de Taroudant et celui de Taznakt dans la province de Ouarzazate.

Viande bovine d'Oulmès Zaër

Les bovins de la race Oulmès-Zaër ont une tête assez longue, un front large et convexe, des cornes bien plantées, de grandeur moyenne, de couleur claire aux extrémités foncées. Le mufler est assez large et les naseaux, de couleur rose, sont bien ouverts. Le garrot est effacé et épais. Le tronc présente une poitrine bien descendue. Le bassin est assez large. Les ongles sont de coloration blonde ou marron. Le poids de la vache varie entre 350 à 400 kg. Le berceau de la race se limite à la Province de Khémisset (Oulmès et plateau Zaër-Roumani).

Agneau Sardi

De bonne conformation lui assure un aspect «orgueilleux». De grande taille avec une bonne ossature. Au museau noir avec une tâche noire autour des yeux et aux extrémités des oreilles. Au cou assez court. Au ventre et pattes dépourvus de laine. Aux cornes bien développées et ouvertes. La toison est blanche sans taches avec des mèches courtes et lissées, denses et homogènes. La viande est musclée et de bonne qualité. L'agneau Sardi est très recherché surtout pour la fête du sacrifice du mouton (Aïd Adha). C'est un ovin de notoriété nationale. C'est le seul mouton dont le phénotype répond aux critères du sacrifice adopté par le Prophète Sidna Mohamed. La région de Rhama fait partie du berceau de la race Sardi qui englobe d'autres régions du Royaume.

Navet de Missour

Le navet de Missour est reconnu par sa forme et sa couleur mais surtout par son goût spécial (piquant à la langue...). Le navet de Missour ou «Laft Mahfoura» est cultivé le long des deux rives de la Moulouya.

Artichaut

Les fruits de l'artichaut sont principalement consommés en frais dans des plats cuisinés ou dans les salades. Le coeur d'artichaut est largement utilisé en saumure. Le produit subit un niveau de transformation de 10 à 15%. Il est situé principalement dans les régions de Sidi Slimane, Sidi Kacem et Sidi Abdelaziz. La culture s'étend sur une superficie de plus de 3.000 ha.

Huile d'olive Tyout

L'huile d'Olive d'Appellation d'Origine protégée «Tyout-Chiadma» est une huile vierge extra produite à partir d'olives issues d'oliviers situés sur les 2 flans de l'oued Tyout au voisinage d'Essaouira. Elle se distingue par sa couleur jaune doré avec une teinte verte légère et non transparente. Son profil sensoriel est fruité moyen et équilibré en amer et en piquant avec une acidité libre ne dépassant pas 0,4% et un arôme prononcé de tomate et de cardan. se situe dans la province d'Essaouira et couvre une partie du sud de la commune Rurale de Meskala émanant de la tribu des Chiadma et une partie au nord de la Commune Rurale de Zaoutie issue de la Tribu des Haha.

Henné de Tata

Le henné est cultivé à Tata, dans les terroirs de Foun Zguid et Ait Ouabelli sur une superficie de 240 ha. Le rendement moyen est de 2 tonnes/ha et la production globale de la région est de l'ordre de 480 tonnes/an.

Argane

Argane est la dénomination traditionnelle en amazigh de l'huile naturelle issue exclusivement des amandes des fruits de l'arganier (non digérés) à l'exclusion des huiles obtenues par solvant ou par des procédés d'estérifications ou de tous mélanges avec des huiles d'une autre nature. Cette huile est caractérisée par une teneur en acide gras oléique située entre 43,3% et 49,1%, une teneur en acide gras linoléique située entre 29,3% et 36% et une teneur en tocophérols comprise entre 40 et 90 mg/100 g. L'argane présente un goût d'amandes grillées.
 Argane se trouve dans les provinces de Taroudant, d'Essaouira, de Tiznit, d'Agadir-Ida Outanane, d'Inezgane-Ait Melloul, de Chtouka Ait Baha, Safi, de Chichaoua et de Guelmim.

Grenade Sefri Ouled Abdellah

La Grenade Sefri Ouled Abdellah est un fruit de la famille des Punicaceae, nom scientifique Punica Granatum L. C'est une variété à vigueur moyenne avec un port semi dressé et compact donnant des fruits de gros calibres. La grenade Sefri est un fruit arrondi, légèrement aplati, sans pédoncule, de gros calibre (jusqu'à 900 g) de couleur jaune à rose à maturité, à péricarpe moins épais (2 à 4 mm) lisse et brillant. La Grenade Sefri, objet de cette Indication Géographique, se caractérise par sa richesse en jus (71 à 82 ml/100g), son goût très équilibré en sucres (jusqu'à 7,3% en fructose et 6,6% en glucose) et généralement avec des pépins fondant dans la bouche qui assurent une consommation agréable. Il se situe dans le périmètre des Béni Amir relevant de la région de Tadla Azilal.

Pomme d'Imilchil

Dans ce terroir, la culture du pommier datait d'environ un siècle et spécialement chez les tribus des Ait H'diddou. Mais c'est à partir des années 1980, que le pommier a pris de l'élan et considéré par la population comme culture essentielle en lui réservant les bonnes terres. Auparavant il a été cultivé sur des terres marginales en bordures des parcelles agricoles (assouhad). La pomme d'Imilchil est généralement consommée en tant que fruit frais. Elle est aussi transformée pour la production de confiture et jus de pomme.

Amande d'Azilal

C'est une espèce relativement résistante au froid. Elle nécessite des basses températures hivernales pour la levée de la dormance (200 à 400 heures en dessous de 7,2°C). Sa floraison étant précoce (Décembre à Mars), il faut éviter les zones gélives. L'amandier est exigeant en lumière et en chaleur pendant la phase de croissance du fruit. Il redoute aussi la forte hygrométrie dans les phases de floraison et de croissance du fruit, on le retrouve dans ces terroirs montagneux d'Azilal (Ait Attab, Ouzoud, Ait Bouallil). Il occupe une superficie de 11 200 Ha avec une production annuelle de 800 T.

Figue de barbarie d'Aït Baâmrane

la Figue d'Indication Géographique «Figue de Barbarie d'Aït Baâmrane» est issue du figuier de Barbarie Opuntia ficus-indica, qui est une plante de la famille des cactacées. C'est une plante xérophytique succulente capable d'emmagasiner une grande quantité d'eau. Dans la zone d'Aït Baâmrane, les fruits objet de l'Indication Géographique «Figue de Barbarie d'Aït Baâmrane» proviennent exclusivement de deux écotypes du figuier de Barbarie qui prédominent dans la superficie plantée, à savoir: Aïssa et Moussa. Ces deux écotypes objet de l'IG se caractérisent par d'excellentes qualités gustatives et de présentation

Dattes Majhoul de Tafilalet

Les dattes d'Indication Géographique Protégée «Dattes Majhoul de Tafilalet» sont des dattes issues de la variété Majhoul «Phoenix dactylifera» demi-molles de couleur marron plus clair dans la partie supérieure. La forme de la dattes mature est allongée, déformée par des protubérances latérales en nombre de 1 ou 2, se terminant par un mucron à la base et un calice proéminent. L'épicarpe de la dattes est caractérisé par son adhérence plus ou moins complète à la pulpe à maturité qui entraîne, suivant les cas, la formation de grandes cloques ou de petits plissements réguliers. La teneur en sucres totaux varie entre 75 et 80 g grammes/ 100 grammes de matières sèches avec une teneur en eau variant entre 20 et 30%. La dattes se situe dans la région de Tafilalet entre 30 communes réparties entre les deux provinces d'Errachidia et de Tinghir.

Pastèque de Meslegh

La pastèque de Meslegh se caractérise par un goût plus sucré, elle est plus ferme avec une texture croquante, juteuse et granulée. Elle est localisée le long de l'Oued de Meslegh relevant de la Commune Rurale de Sidi Boutayeb de la Province de Boulemane et à partir de la localité dite Meslegh Al Ghaba jusqu'au Agadil. La production de la pastèque est répartie sur les deux Provinces de Boulemane et Figuig.

Couscous

Hadga
 L'association «Femmes sans frontière» de production du couscous multi-céréale «HADGA» est créée en Septembre 2004 à la commune rurale M'fassis relevant de la Province de Khouribga. La production de couscous Hadga varie entre 2.500 à 3.000 kg par mois. Une partie de la production est commercialisée via les grandes surfaces ou localement, le reste est exporté à l'étranger en particulier vers l'Angleterre.

Raisin

d'Iggout
 La vigne d'Iggout diffère du type Oudaya, car elle est cultivée en bour et ressemble à la variété Boulaouane avec une chair rouge foncé ayant une bonne fermeté et peu sucrée. C'est une variété très précoce. Pour des raisons anthropique et environnementale, la superficie qui était couverte par cette vigne (6.000 ha) se situe actuellement à 1.000 ha sur des parcelles de 2 à 20 ha avec un rendement moyen de 10 tonnes/ha et l'offre annuelle en raisins se situe à 10.000 tonnes. La récolte s'étale de Mai jusqu'à Juillet et toute la production est commercialisée dont 80% se vend sur pieds.
 Le terroir de production de la Vigne Iggout comprend les communes rurales Labrikiine, Ait Taleb, Sidi Mansour et Sidi Ghanem dans la région du Rehamna. La culture y est pratiquée depuis environ un siècle.

Figue d'Had Ouled Frej

Les figuiers dans la région de Had Ouled Frej sont séculaires. Le figuier est un arbre cité dans le Coran, la population locale le considère comme étant un arbre sacré. Il est connu comme arbre qui faisait des miracles dans la guérison de maladies. La région de Had Ouled Frej et plus spécifiquement la zone «Ouled Hamdane» est très connue pour la production des fruits de figuier de bonne qualité.

Produits du terroir: Premier accord Maroc-UE

■ Il cible la protection mutuelle des signes indicatifs

■ Mise à jour et nouvelles introductions y sont prévues

LE Maroc mise sur les produits du terroir. Le gisement est estimé à 13 milliards de DH à l'export. Pour sécuriser ce potentiel, des actions de promotion et surtout d'information sont menées depuis 2012, par l'Agence de développement agricole (ADA). Selon son DG, Mohamed El Guerrouj,

l'objectif est «d'améliorer le niveau des connaissances du consommateur sur les modes de production et les systèmes de qualité garantis par l'Etat». Une démarche qui cible les Indications géographiques protégées (IGP) et l'Indication d'origine protégée (AOP).

Aujourd'hui, un autre pas vient d'être franchi avec l'accord paraphé fin 2014 entre le Maroc et l'Union européenne. «Il cible la protection mutuelle de leurs indications géographiques et, partant, le développement des échanges des produits du terroir», explique El Guerrouj.

C'est le premier accord du genre passé par l'Union avec ses voisins du sud de la Méditerranée qui «cible également la protection des consom-

Trois signes distinctifs retenus

LE label agricole, c'est la reconnaissance qu'un produit possède un ensemble de qualités et de caractéristiques spécifiques. De ce fait, il présente un niveau de qualité élevé, supérieur à celui de produits similaires dont il se distingue notamment en raison de ses conditions de production, de fabrication et, le cas échéant, de son origine géographique.

L'indication géographique, c'est la dénomination servant à identifier un produit comme étant originaire d'un territoire, d'une région ou d'une localité. Ceci, lorsqu'une qualité, une réputation ou toute autre caractéristique dudit produit peut être attribuée essentiellement à cette origine et que la production, la transformation ou l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée.

L'appellation d'origine: ce signe distinctif désigne une région, une aire déterminée ou, dans des cas exceptionnels, un pays, servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité, la réputation ou les autres caractéristiques sont dues exclusivement ou essentiellement au milieu géographique. Le signe comprend également les facteurs humains et naturels.

mateurs en leur évitant d'être abusés sur l'origine véritable et la qualité du produit», se félicite le DG de l'ADA. De ce fait, il se veut un instrument dynamique susceptible d'engendrer une amélioration de la qualité des produits échangés entre l'UE et le Maroc.

L'accord introduit un mécanisme de mise à jour et de consultations régulières, dès lors qu'il s'agit d'inscrire de nouveaux produits du terroir bénéficiant de la reconnaissance d'indication géographique.

L'accord sera bientôt soumis à l'approbation du Conseil et du Parlement européen ainsi qu'aux autorités marocaines après sa signature définitive.

La labellisation des produits agricoles est régie par la loi n°25-06, relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité (SDOQ) promulguée par le dahir du 23 mai 2008.

Depuis, pas moins de 29 produits ont été labellisés jusqu'à fin 2014 (voir pages XII et XIII). Et cette année, il est prévu la distinction de 9 autres produits. Amandes, lentilles, miel, huile d'olive, dattes, figues et henné, des produits adossés à des régions bien délimitées.

Depuis, il a créé le cadre juridique qui permet la reconnaissance et la protection des SDOQ.

Ce système donne l'opportunité à nos produits de pénétrer les marchés et d'être protégés contre toute usurpation éventuelle aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale. □

A. G.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Viandes rouges: La filière plombée par l'abattage

L'amont performe alors que l'abattage peine à se réformer. C'est l'un des principaux freins qui grèvent l'essor de la filière des viandes rouges. Mais l'interprofession se veut confiante. Selon le président de la Fédération interprofessionnelle des viandes rouges, le 2e contrat programme (2014-2020) accorde une grande importance à l'aval.

- **L'Economiste: L'amont performe La filière est-elle préparée à l'ouverture sur l'extérieur ?**

- **Hammou Ouhelli:** Malgré l'évolution palpable en amont du secteur, la filière doit parfaire sa mutation en modernisant son secteur d'abattage et la commercialisation du bétail et des viandes. Ceci, en renforçant également l'organisation des intervenants tout au long de la chaîne de valeur. Pour le moment, la filière ne peut franchir les barrières non tarifaires qu'impose l'Europe à l'importation des viandes marocaines.

- **Quels sont alors les objectifs de l'opération traçabilité du cheptel ?**

- La traçabilité, c'est la possibilité de retrouver pour un produit donné, la trace de toutes les étapes de sa fabrication depuis la production primaire (l'élevage des animaux) jusqu'à la consommation du produit fini. Elle repose sur l'ensemble des moyens d'identification mis en place à tous les stades de la filière viandes rouges et assure la continuité et la fiabilité de l'information depuis l'animal vivant jusqu'à l'assiette du consommateur. Elle vise donc le suivi des mouvements des

animaux et partant l'amélioration des programmes sanitaires. Au-delà, la traçabilité est le gage de la sécurité des aliments et un passeport pour l'exportation.

- **Des niches d'export des ovins labellisés sont-elles d'ores et déjà identifiées ?**

- En matière d'ovins, le Maroc dispose d'un patrimoine génétique important de différentes races locales (sardi, timahdit, béni-guil, boujaâd, béni hssen, d'man) appréciées par les pays du Maghreb et du Moyen-Orient. Les efforts déployés en matière d'amélioration génétique tels que l'introduction de la qualité bouchère des carcasses ovines comme critère de sélection et de certification ont abouti à la labellisation de deux produits ovins : agneau laiton et agneau béni-guil. Cependant, les possibilités d'export de ces produits restent envisageables.

- **A l'amont, la filière des viandes rouges a satisfait à ses objectifs mais l'aval peine à se réformer. Pourquoi ce statu quo ?**

- Effectivement, la filière viandes rouges a connu un essor considérable en amont, notamment en ce qui concerne la production qui a dépassée de loin les objectifs tracés. Ceci est dû essentiellement à l'existence préalable des organisations professionnelles d'éleveurs actives dans le secteur. Néanmoins, le 2e contrat-programme 2014/2020 a donné une grande importance à l'aval de la filière et ce, via le développement de la commercialisation des animaux et des viandes (organisation des marchés à bestiaux, mise à



Hammou Ouhelli: «Les progrès réalisés dans le secteur d'élevage s'expliquent par l'existence d'organisations rompues à l'amélioration génétique et la sélection des races. En revanche, on ne peut que sensibiliser les acteurs de l'aval» (Ph. H.O.)

niveau des abattoirs et création d'unités modernes de transformation et de distribution).

- **Y a-t-il de nouveaux projets d'abattoirs privés ?**

- En plus des 6 projets intégrés et d'agrégation qui sont à différentes phases de réalisation, les 1res rencontres nationales des viandes rouges 2015 ont été une occasion lors de laquelle le ministre de l'Agriculture a annoncé la prochaine libéralisation des abattoirs. Ce qui mettra fin au monopole des communes dans la création et la gestion des abattoirs et encouragera sans doute l'investissement dans ce domaine.

Propos recueillis par
Abdelaziz GHOUIBI

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Marché de gros des fruits et légumes

Casablanca, paradis de l'informel

■ Seuls 40% du volume des ventes transitent par le réseau officiel

■ Le reste échappe à tout contrôle

■ Des recettes en baisse d'année en année

PRÈS de 34 millions de DH de créances à recouvrer et des recettes qui se réduisent comme une peau de chagrin. Voilà en résumé la situation actuelle du marché de gros des fruits et légumes de Casablanca. Entre grèves, malversations et cumul des arriérés, le marché de gros a besoin aujourd'hui d'une réorganisation totale. Pourtant, ce marché rapporte beaucoup à la commune. Les 130 millions de DH qu'il génère annuellement représentent environ 40% de l'ensemble des recettes d'équipements du Conseil de la ville. Mais ses revenus, qui régressent au fil des ans, se sont établis à peine à un peu plus de 115 millions de DH en 2014, soit une baisse de près de 5 millions de DH par rapport à l'exercice précédent. Et cette tendance à la baisse des revenus continue durant les premiers mois de 2015.

De plus, le montant des transactions de vente et d'achat des fruits et légumes s'est établi à plus de 1,8 milliard de DH, en baisse de 3,16% (57,7 millions de DH) par rapport à 2013. En termes de volumes, plus de 506.211 tonnes de fruits et 691.530 tonnes de légumes ont transité par le marché de gros.

Pour améliorer les recettes du marché de gros, les opérateurs appellent à lutter contre les marchés parallèles de la ville



Le marché de gros des fruits et légumes de Casablanca a besoin d'une réorganisation globale, allant de la sécurité à l'hygiène en passant par les panneaux de signalisation, afin de réduire la fréquence des accidents de circulation à l'intérieur de l'enceinte (Ph. Jarfi)

et ses banlieues. «Ces marchands, qui ne transitent pas par le marché, ne paient ni taxes, ni impôts, pratiquent une concurrence déloyale», souligne un élu de la ville.

Pour leur part, les autorités locales misent sur l'entrée en service de l'une des SDL, créée récemment. Il s'agit de «Casa Prestation» qui doit doper les ressources locales à travers le recouvrement des taxes locales et le suivi de la gestion du marché de gros, des abattoirs... Mais aussi le suivi de la gestion déléguée (Lydec et

collecte des ordures). «Le marché de gros des fruits et légumes a besoin d'une SDL dédiée, car ses problèmes sont multiples et complexes», assure Youssef Errekhis, président de la Commission des établissements administratifs, culturels et sportifs. Selon lui, pour mener à bien la restructuration du marché, le DG de la nouvelle structure devrait avoir à la fois des compétences de gestion et une Connaissance du secteur agricole. L'objectif est d'opérer une réorganisation globale allant de la sécurité à l'hygiène en passant par les panneaux de signalisation (pour réduire la fréquence des accidents de circulation à l'intérieur de l'enceinte)... De même, il est urgent de mettre en place un scanner (dont le coût s'élève à 1 million de DH) qui permettra d'opérer un diagnostic de la nature des marchandises transportées par les camions. «Cela obligera les marchands à déclarer correctement leurs cargaisons et à payer les taxes y afférentes», poursuit Errekhis. Une façon d'améliorer le contrôle et de doper les recettes fiscales.

En outre, la réorganisation du marché de gros et l'introduction d'un système de régulation permettront d'obtenir des statistiques fiables sur la consommation globale de la métropole. Ce qui permettra

d'anticiper les besoins selon les saisons et d'organiser les réseaux de distribution en conséquence.

«En réalité, une ville comme Casablanca a besoin de quatre marchés de gros pour répondre à ses besoins», poursuit Errekhis. Outre le marché actuel, situé sur le territoire de Sidi Othmane, trois autres marchés peuvent être créés à Lahraouiyine, Sidi Bernoussi et Hay Hassani. L'objectif est de quadriller la ville pour couper la route à l'informel.

En tout cas, les autorités locales semblent plus que jamais déterminées à venir à bout des réticences et de la résistance au changement. Et pour cause, l'augmentation des recettes et le recouvrement des arriérés devraient contribuer à renflouer les caisses du Conseil de la ville, qui a cumulé jusqu'ici 3,7 milliards de DH de créances à recouvrer (cf. édition du 27 mars 2015).

Néanmoins, l'entrée en service des 3 nouvelles SDL (Casa Prestation, Casa Patrimoine et Casa Events et Animation) a pris plusieurs mois de retard, en attendant l'élaboration des conventions qui vont spécifier les prérogatives, les domaines d'intervention et les plans d'action de ces structures. □

Aziza EL AFFAS

**OFFREZ À VOS ANNONCES
LE MEILLEUR IMPACT**

30 000 exemplaires, 150 000 lecteurs

**EMPLOI | IMMOBILIER | AUTO-MOTO | CARNET
APPELS D'OFFRES | ANNONCES LEGALES**

☎ 05 22 95 36 00

📠 05 22 36 58 86

L'ECONOMISTE

LA RÉFÉRENCE
AU QUOTIDIEN

Les agrumes s'essoufflent à l'export

■ **Production et export: une performance à deux vitesses**

■ **Miser sur une seule destination, un risque majeur**

■ **Plusieurs causes à l'origine de la mauvaise passe**

À deux mois de la fin de la saison agrumicole, les exportations marocaines en agrumes n'ont pas encore réussi à réaliser le volume de la saison précédente, soit 569.000 tonnes. Avec 485.000 tonnes (prévision pour 2014/2015), la filière peine à conquérir les marchés internationaux. De son côté, le marché interne qui absorbe 70% de la production est miné par le monopole des intermédiaires qui imposent leurs règles. Les statistiques des dix dernières années attestent que les exportations n'arrivent pas à pulvériser la barre des

de 490.000 tonnes. Pourtant la production surfe sur des records. Elle a avoisiné les 2,1 millions de tonnes/an au cours des deux dernières années. Même constat pour l'évolution des superficies. «Le bilan est positif et les objectifs fixés pour la fin 2014 ont été dépassés. La superficie plantée est de 118.000 ha alors que le contrat-programme du plan Maroc Vert préconisait 105.000 ha à l'horizon 2014», explique-t-on auprès du département de l'Agriculture. Ce programme lancé en 2008 recommandait la mise à niveau de la filière agrumicole à l'horizon 2018. Deux objectifs majeurs: une production de 2,9 millions de tonnes avec 1,3 million en tonnage d'export. Sur ce deuxième point le pavillon baisse.

Les causes de la contre-performance en export sont multiples. D'abord, certains producteurs sont allés vers la facilité en misant trop sur le marché russe (56% des exportations pour la campagne 2013/2014). Le Maroc est devenu leader sur ce marché. Une bonne chose en soi mais qui représente un risque potentiel vu que le chiffre d'affaires est concentré sur une seule destina-



La filière n'a pas réussi pour cette campagne à réaliser les mêmes performances à l'export que la saison précédente, alors que la production explose. Les professionnels ont trop misé sur une seule destination, la Russie, oubliant au passage de développer des variétés qui répondraient aux exigences du consommateur local et international (Ph. L'Economiste)

l'État. Les premiers arrivages à cette destination étaient de qualité moindre. De plus, sur cette destination, d'autres concurrents (Turquie et Égypte) commencent à glaner des parts de ce marché. Un risque à prendre en considération. Les exportateurs ont aussi abandonné le marché traditionnel de l'UE,

de prix» est devenue la nouvelle devise des exportateurs qui ont perdu du terrain à cause du non-respect de certaines normes phytosanitaires. De même, plusieurs producteurs n'ont pas exploité à bon escient les avantages que procure la labellisation (indication géographique protégée et pro-

La clémentine de Berkane a aussi subi des aléas à l'export

MÊME la clémentine de Berkane n'arrive pas à réaliser de bons scores à l'export en dépit de sa notoriété. Les exportations au niveau du périmètre irrigué de la Moulouya restent modestes en dépit de la bonne production. Ils ne représentent que 29% de l'objectif tracé au cours de l'actuelle campagne. Seulement



54.000 tonnes de clémentines ont été exportées alors que les prévisions misaient sur 197.000 tonnes. «Une contre-performance due à la persistance de la crise financière dans plusieurs pays importateurs, la concurrence acharnée des pays exportateurs et la prospection limitée pour s'introduire dans de nouveaux marchés et les problèmes financiers au niveau du marché russe», précise Yahia Ghomari, chef de service de la production agricole à l'ORMVAM de la Moulouya. □

en particulier la France, l'Allemagne et le Benelux après l'adhésion de l'Espagne à ce groupement politico-économique. C'est le cas aussi pour la Scandinavie où le Maroc était fortement présent du temps de l'OCE.

Les professionnels et le ministère en sont conscients et cherchent à redresser la barre. Une nouvelle stratégie est mise sur les rails. Elle est basée sur la mise en place d'un nouveau système d'organisation et de gestion des exportations qui s'articule autour de deux axes. La régulation des marchés et l'amélioration de la qualité. «N'exporter que les quantités en mesure d'être absorbées avec de bonnes conditions

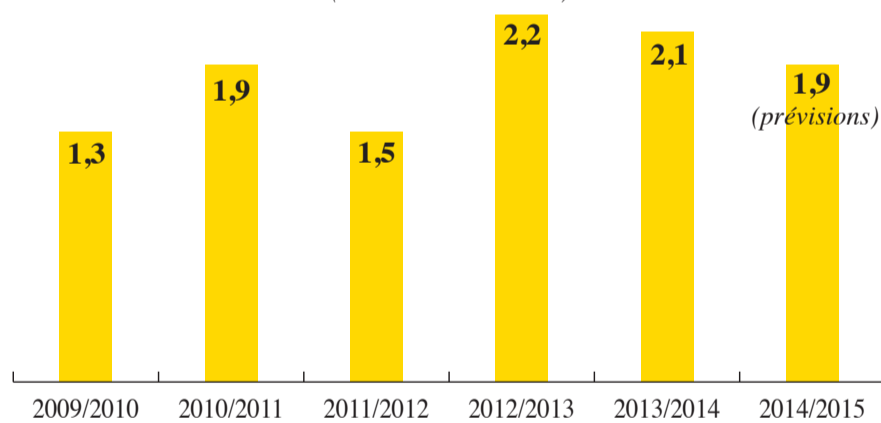
duit du terroir). «Les campagnes de sensibilisation à l'international ont manqué de punch», souligne un exportateur du périmètre irrigué de la Moulouya. Il pointe, au passage, la lenteur de certains envois. En parallèle à ces problèmes de commercialisation, les prix ne sont pas rémunérateurs pour les exportateurs et rentables pour tous les maillons de la filière dont notamment les stations de conditionnement. □

Ali KHARROUBI

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

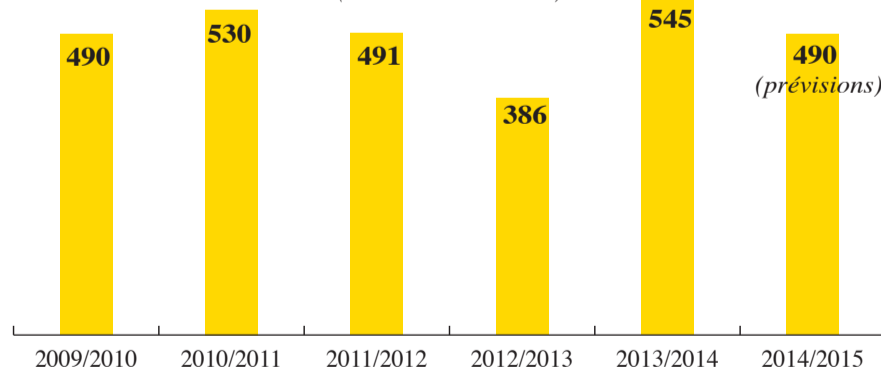
Production totale des agrumes

(en millions de tonnes)



Exportation totale des agrumes

(en milliers de tonnes)



Source: Aspam

Les statistiques sur 6 ans montrent bien l'amélioration de la production des agrumes. Une croissance que les chiffres à l'export ne suivent malheureusement pas, les expéditions ayant du mal à décoller

550.000 tonnes/an. L'année 2012/2013 était catastrophique avec seulement 386.000 tonnes exportées. La tendance haussière de 2013/2014 (545.000 tonnes exportées) s'est estompée au cours de cette saison. Les prévisions pessimistes gravitent autour

de 490.000 tonnes. C'est ce qui s'est passé au cours des précédentes campagnes avec la dévaluation du rouble et la non-coordination des exportateurs marocains. La concurrence entre l'Orient et le Souss a failli hypothéquer tous les efforts des producteurs et de

La filière n'a pas assez innové



■ **Le déficit à un coût, celui de la non-compétitivité**

■ **Le Maroc s'est auto-sanctionné en laissant sa place vide sur ses marchés traditionnels**

■ **Création de plateformes commerciales sur les principales places européennes**

- **Le Maroc qui écoulait 50% de sa production sur les marchés internationaux peine à commercialiser 25% de son volume aujourd'hui. Quelles sont les causes?**

- **Ahmed Darrab:** Il y a certains marchés et en particulier ceux de l'Union européenne sur lesquels le Maroc a perdu beaucoup de son attractivité. Mais il y a aussi d'autres sur lesquels il a développé et conforté sa position. Concernant le premier cas, la part du Maroc a beaucoup baissé au cours des 20 dernières années. Cela est dû à plusieurs facteurs, notamment la concurrence espagnole et les avantages dont elle a bénéficié, après son adhésion à l'espace européen. L'offre exportable des agrumes à l'époque n'était pas suffisante et de qualité requise pour maintenir les acquis dont elle bénéficiait sur les marchés de l'UE tout en couvrant les besoins des nouveaux clients. De même, la filière n'a pas innové en multipliant les variétés et en accédant à de nouveaux marchés comme elle n'a pas peaufiné une stratégie commune de commercialisation pour garantir une part des marchés émergents.

La commercialisation n'a pas toujours suivi et, à partir de 2013/2014, des problèmes ont pesé lourd sur ce secteur, aussi bien au niveau des exportations que sur le plan interne. Au niveau des exportations, il y a une stagnation et une régression. Le Maroc a exporté 590.000 tonnes en 2014 contre 490.000 tonnes en 2013. Les prévisions pour cette année tablent sur 490.000 tonnes. Loin de la barre de 1,3 million programmé par le plan Maroc Vert.

- **Que font la tutelle et les professionnels pour remédier à cette situation?**

- Le ministère de l'Agriculture a instauré de meilleurs suivi et contrôle de la qualité, de manière à éviter les mésaventures des saisons précédentes. Une nouvelle consigne a été imposée: quel que soit l'exportateur, c'est le label Maroc qu'il faut préserver. Il suffit qu'un

ou deux exportateurs ne respectent pas les normes requises pour que la marchandise marocaine subisse les conséquences. Pour que ces directives aboutissent, elles ont été instaurées en étroite collaboration entre la profession, via la Fédération interprofessionnelle marocaine des agrumes, la Fédération Maroc Citrus, l'Aspam, les producteurs, les conditionneurs, l'Association des conditionneurs d'agrumes au Maroc, l'Association des exportateurs, les transformateurs d'agrumes, et les pépiniéristes agréés. Ce nouveau système de gestion et d'exportation ambitionne de réussir le repositionnement sur les marchés traditionnels de l'UE tout en s'introduisant sur les marchés des pays qui regagnent l'UE.

- **Un tel défi est-il facile à relever?**

- Le Maroc s'est auto-sanctionné en laissant sa place vide sur ses marchés traditionnels. Les professionnels préparent une nouvelle approche et demandent le soutien de l'Etat pour revenir sur ces marchés. Les marchés européens ont connu une mutation au cours des dernières années. La part des grands marchés de distribution est de plus en plus importante. Ce qui facilite des partenariats avec ces grands distributeurs. 90% des tonnages de fruits et légumes de l'UE sont assurés par ces grandes distributions. Reste à les rassurer en matière de constance et régularité dans la qualité et les arrivages. Une difficulté que les professionnels n'arrivent pas encore à surmonter. Pour des raisons d'équilibre des charges, les exportateurs marocains utilisent le maritime alors que les Espagnols sont à quelques heures des grands marchés via des camions frigorifiques.

- **Pensez-vous à une alternative?**

- La solution réside dans la création de plateformes commerciales sur les principales places européennes. Des sites avec des structures intégrées, des aires de stockage, de conservation et des camions de transport pour répondre en temps réel à toutes les requêtes. Il s'agit d'une réactivité indispensable pour gagner la confiance des grands distributeurs et des supermarchés. Seulement, ces plateformes nécessi-



Ahmed Darrab, SG de l'Association des producteurs d'agrumes du Maroc (Aspam), rappelle que la tutelle, en collaboration avec les professionnels, a serré la vis en matière de qualité à l'export. Une seule faille, et c'est l'image du Maroc qui en pâtit (Ph. L'Economiste)

des partenariats européens pour répondre aux différentes demandes pour irriguer les marchés en continu et selon leurs attentes.

- **Et pour ce qui est de l'amélioration de la qualité, indispensable pour répondre aux exigences des marchés?**

- Nous sommes en train de développer des variétés performantes en termes de tonnage/ha et en termes de qualité (pourcentage de jus important, coloration captivante, absence de pépins, et calibre du fruit). La plupart des marchés préfèrent les fruits moyens-plus. Il fallait aussi tabler sur des variétés précoces ou tardives. Les fruits précoces gagnent facilement leurs parts de marché. Idem pour les tardifs. Un facteur déterminant pour profiter de ce que les économistes appellent la rareté. □

Propos recueillis
par Ali KHARROUBI

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

tent plusieurs millions d'euros. Et on est en phase de trouver des financements et

◆ COMMUNIQUÉ DE PRESSE ◆



LA NOUVELLE IDENTITE D'UN ACTEUR DYNAMIQUE ET RESPONSABLE

- Une nouvelle identité visuelle, moderne et conviviale
- Une nouvelle étape de développement suite à une mise à niveau réussie
- Une nouvelle dynamique d'avenir, porteuse de nouvelles ambitions

Présent au SIAM 2015, COSUMAR consolide sa position d'acteur agro-industriel stratégique, modernise son identité visuelle et présente son nouveau logo : les couleurs emblématiques de l'entreprise y sont clairement revendiquées, mais adoucies par un halo lumineux ; les polices de caractère, arabes et latines, sont modernisées et affinées dans l'arrondi, tout comme le cartouche dans lequel s'inscrit depuis toujours l'emblème de COSUMAR et dont la base, désormais incurvée, évoque un sourire, symbole d'une relation de confiance mutuelle avec ses clients et partenaires.

Plus moderne et dynamique, à l'image d'une entreprise en évolution, sur un élan de modernité, ce logo célèbre de façon subtile les valeurs de plaisir, de convivialité, mais aussi d'énergie et de naturalité du sucre, produit vital ancré dans la culture et la tradition marocaines.

En présentant son nouveau logo, COSUMAR entame une nouvelle étape qui fait suite à une importante phase d'évolution. Après la restructuration et la modernisation profondes et réussies de la filière sucrière, amont agricole et outil industriel, le Groupe engage une ère nouvelle de son développement, porté par la confiance de ses actionnaires, de ses partenaires et de son capital humain.

COSUMAR, en s'appuyant sur l'expertise de ses actionnaires, WILMAR leader mondial de l'industrie agro-alimentaire et l'ensemble des investisseurs institutionnels marocains, affiche l'ambition de devenir un acteur agro-industriel régional créateur de valeur pour toutes les parties prenantes. Vision confirmant l'ancrage national du Groupe et sa volonté d'ouverture à l'international.

La nouvelle identité visuelle de COSUMAR porte un positionnement institutionnel réaffirmé avec plus de 85 ans au service de la filière sucrière au Maroc, l'attachement fort à son amont agricole et la constance de son engagement responsable. Elle se veut aussi désormais l'expression d'une marque commerciale forte, orientée marché et clients, s'adressant au grand public et confirmant ses engagements de qualité et d'innovation.

COSUMAR continuera dans les prochains mois à mettre en œuvre sa stratégie de Marketing et Communication.

COSUMAR entame une nouvelle étape stratégique de son évolution porteuse de plus de valeurs à toutes les parties prenantes.

Contact presse
Mosaik Events & Co
loubna.debbah@mosaik.ma
0522 25 28 68



www.cosumar.co.ma

8, rue Mouatamid Ibnou Abbad - BP. 3098 - 20 300 Casablanca - Maroc - Tél.: +212 529 02 83 00 - Fax : +212 522 24 10 71
S.A. au capital de 419.105.700 Dirhams - R.C. Casablanca 30037 - Patente 30701380 - T.V.A. 616051 - C.N.S.S. 1928003

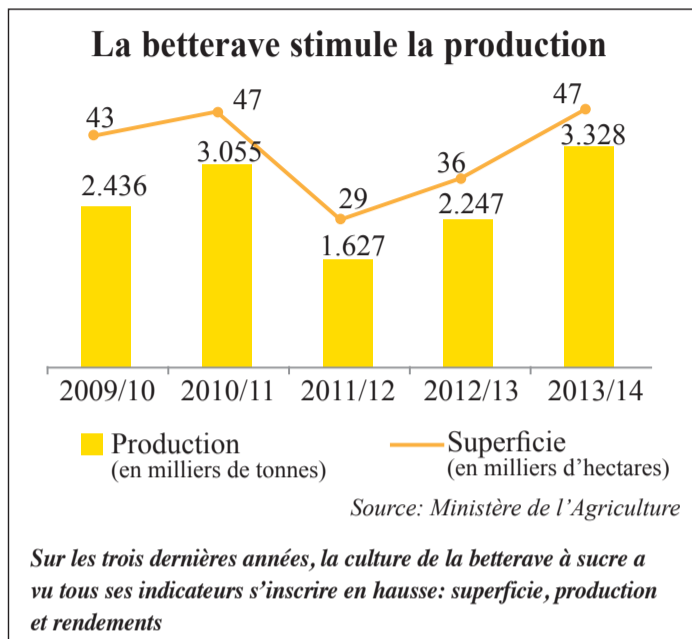
Cosumar s'attaque à l'international

■ Des opérations pilotes menées depuis 2013

■ L'entreprise dispose d'une capacité de 1,65 million de tonnes par an

C'EST le nouveau challenge de Cosumar. Se développer à l'international et s'ouvrir sur de nouveaux marchés. La société est préqualifiée pour la construction d'un complexe agro-industriel sucrier au Cameroun et elle a également des projets au Soudan.

L'opérateur est également sur l'export et ses premières opérations ont démarré en 2013. A cette date, l'entreprise a vendu du sucre blanc à la Mauritanie, au Canada, à la Guinée



Conakry, aux Pays-Bas, à l'Albanie, la Turquie et la Syrie. Des opérations pilotes, la montée en puissance étant programmée cette année. Les quan-

tités expédiées à l'export n'étant pas éligibles à la subvention, Cosumar importe du sucre en admission temporaire et exporte le produit raffiné. La société met ainsi à profit ses capacités de production. Elle dispose d'une capacité installée de 1,65 million de tonnes par an alors que la consommation du marché domestique ne dépasse pas 1,25 million de tonnes.

Le modèle économique de la filière sucrière au Maroc est basé sur trois pi-

ravant. Cette évolution est attribuée aux conditions climatiques ainsi qu'au développement de la mécanisation et au renforcement de la recherche et développement. L'entreprise et ses partenaires veulent d'ailleurs améliorer les performances de la filière sucrière pour atteindre un rendement de 12 tonnes de sucre à l'hectare dès l'année prochaine. L'objectif étant aussi de porter le taux de couverture des besoins en sucre par la production nationale de 40% actuellement à 55% à l'horizon 2020.

Plusieurs conventions de recherche sont signées avec des instituts nationaux et internationaux. Un terrain de 40 hectares dans le Gharb est mis à la disposition de la Fédération interprofessionnelle du sucre où un centre de recherche dédié aux cultures sucrières est aménagé. Il vise ainsi la production des boutures de canne à sucre certifiées

Les dettes rééchelonnées

SUITE aux aléas climatiques difficiles des dernières années (inondations, gel, ...) qui ont causé des pertes en termes de production, les agriculteurs se sont retrouvés fortement endettés. L'Etat a ainsi décidé de rééchelonner les dettes des agriculteurs de manière générale. Ce qui a permis d'alléger, voire même d'épurer les dettes de certains agriculteurs. Cosumar en tant qu'agrégateur a également signé l'année dernière une convention avec le Crédit Agricole du Maroc. Celle-ci a facilité l'accès des agriculteurs agrégés et des sociétés de prestations de services agricoles au financement. Un accompagnement est également assuré dans l'élaboration des dossiers administratifs pour l'accès aux subventions. □

liers: la production à partir de la betterave, de la canne et du sucre brut raffiné. «Nous avons investi au niveau de la raffinerie pour répondre aux besoins du marché même en cas d'année difficile», souligne le management.

Pour la campagne 2013-2014, 480.000 tonnes de sucre blanc ont été extraites à partir de la betterave et la canne, enregistrant ainsi une hausse de 32%. Ce qui dégage un taux de couverture de la consommation locale de 40% contre 29% une année aupa-

et la réalisation du programme de recherche et développement des deux plantes sucrières au niveau national.

Un autre projet porte sur le développement de nouvelles variétés performantes à haut potentiel, l'irrigation, la mécanisation ainsi que la protection phytosanitaire. □

K. M.

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Offres ou Demandes d'emploi Bon de commande

à retourner à L'Economiste au
70, Bd. Massira Khadra - Casablanca
Tél.: 05.22.95.36.00 - Fax: 05.22.36.59.26

Nom:.....

Adresse:.....

Téléphone:.....

• Parution: Mardi

(prière d'écrire en majuscule)

• Demandes d'emploi

Règlement en espèces: 240 DH TTC pour 1 module / parution
1 module = 4 cm (H) x 6 cm (L)

• Offres d'emploi

Je joins mon chèque de 1.800 DH TTC pour deux modules / parution
2 modules = 8 cm (H) x 6 cm (L)

L'ECONOMISTE

BUREAU DE RABAT

Chef de la Rédaction: Mohamed Chaoui

Adresse: Angle rue Al Khalil, Bd Med V

Tél.: 05.37 26.28.46/47/48 - Fax: 05.37 26.28.45

E-mail: mchaoui@leconomiste.com

Un plan d'attaque pour la canne à sucre



■ **Introduction de variétés résistantes au gel et mécanisation pour relancer la culture**

■ **Le rendement moyen à l'hectare atteint 10,4 tonnes de sucre**

Comme ce fut le cas pour la betterave, Cosumar et ses partenaires (ministère de l'Agriculture, associations, etc.) s'attaquent à la relance de la canne à sucre. Un plan est mis en place et prévoit notamment l'introduction de nouvelles variétés résistantes au gel. Le groupe a également des ambitions à l'international en particulier au Cameroun où il vient d'être préqualifié pour la construction d'un complexe agro-industriel sucrier à l'Est du pays. Mohammed Fikrat, président directeur général, fait le point sur le secteur.

- **L'Economiste:** Sur les deux dernières années, la contribution de la production nationale dans la couverture de la consommation est en hausse. Cette tendance est-elle durable?

- **Mohammed Fikrat:** La production du sucre blanc extrait des plantes sucrières a connu une nette amélioration. Celle de la campagne 2013-14 a enregistré une augmentation de 32% permettant de couvrir les besoins nationaux en sucre à hauteur de 40%. Durant la campagne précédente, nous étions à peine à un taux de couverture de 29%.

Cette évolution est due principalement aux actions de développement menées par Cosumar et ses partenaires. Nous avons développé la mécanisation et renforcé la recherche et développement en partenariat avec les organismes nationaux et interna-



Mohammed Fikrat, PDG de Cosumar: «Nous nous approchons des niveaux de production de sucre à l'hectare enregistrés par certains pays européens. D'ici à 2020, nous visons avec tous nos partenaires d'atteindre un taux de couverture de 55%»

ropéens. A l'horizon 2020, nous visons un taux de couverture des besoins nationaux de 55%.

- **La canne à sucre, l'activité la plus rentable peine à se développer. Quelles solutions proposez-vous?**

- La canne à sucre a enregistré une baisse par rapport à la campagne précédente en termes de production et de performances agronomiques. Cette culture a été impactée par le gel de 2012 et a perdu en attractivité. Les rendements ont baissé et les revenus aussi, alors que les charges de production ont augmenté.

l'agriculteur d'améliorer ses revenus. Nous croyons dans cette culture malgré les difficultés conjoncturelles. C'est le même défi que nous avons vécu auparavant avec la betterave et nous n'avons pas baissé les bras.

- **Le contrat programme 2013-2020 prévoit d'accroître la superficie productive. Quelle est la situation actuelle?**

- La stratégie adoptée se base sur l'amélioration de la productivité alors que l'extension des superficies reste liée aux dotations et à la disponibilité d'eau d'irrigation. Nous sommes toujours sur un potentiel de 80.000 hectares pour les deux cultures. Compte tenu du rôle stratégique de la

canne à sucre dans l'économie du pays par sa contribution dans le développement socio-économique des deux régions du Gharb et Loukkos et suite aux résultats limités enregistrés durant ces dernières années, Cosumar et ses partenaires comme je l'ai précisé, ont mis en place un plan de relance. Celui-ci vise à relever toutes les contraintes de développement de cette

culture et partant à accroître les superficies sous canne.

- **La garantie des prix prive les agriculteurs du bénéfice des fluctuations des cours internationaux**

- Le système réglementaire mis en place par notre pays fixe le prix de vente du sucre ainsi que le prix d'achat des plantes sucrières. Il accorde une subvention au consommateur et permet de payer un prix intéressant à l'agriculteur par rapport au prix pratiqué au niveau de l'Union Européenne. Comme nous importons de façon structurelle pour approvisionner le marché, un prix cible est mis en place à l'importation du sucre brut. Si le marché international baisse, les droits de douane et le complément payé à la compensation augmentent. Si le cours du sucre brut flambe, la caisse de compensation intervient pour rester au niveau du prix cible et éviter l'impact sur le consommateur. L'équilibre du système est assuré de cette manière. L'amont agricole est ainsi protégé à la frontière à l'instar de tous les pays producteurs de betterave en Europe ou ailleurs. L'agriculteur est ainsi à l'abri des fluctuations du marché international. Il est même préservé de la volatilité du prix du sucre. Ce système lui garantit un revenu stable sans qu'il ne soit impacté par la volatilité des prix à l'international. Cette situation a permis une certaine stabilité pour la filière sucrière et notamment à nos partenaires agricoles. □

Propos recueillis par
Khadija MASMOUDI

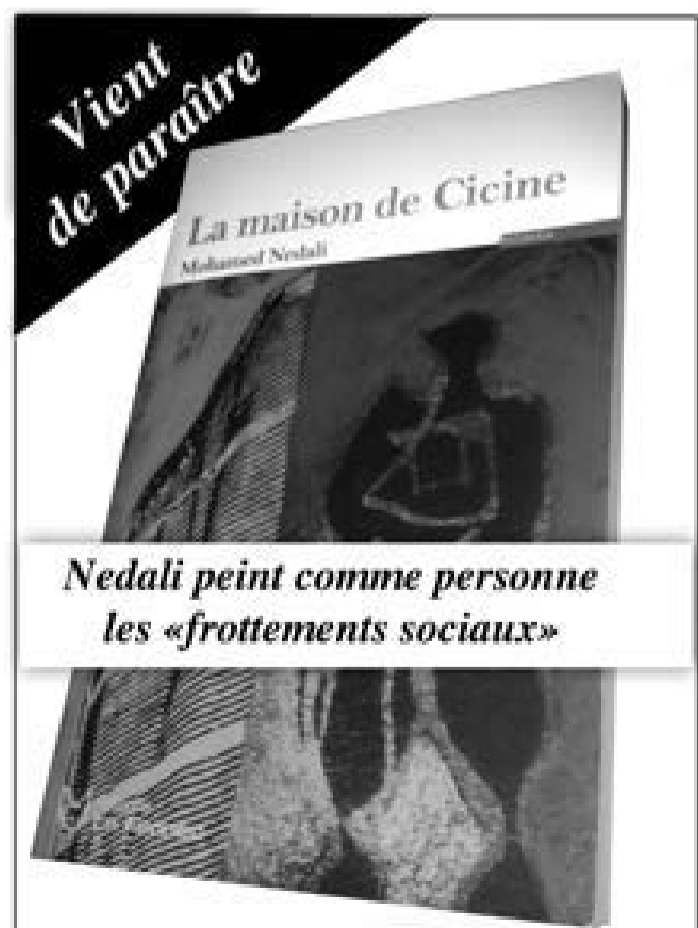
Des projets au Cameroun

LA Cosumar a des projets au Cameroun. Dans ce pays, l'industriel vient d'être préqualifié pour la construction d'un complexe agro-industriel sucrier à l'Est du pays. «C'est une première étape du processus et nous travaillons sur les études de faisabilité préalables au montage du dossier d'investissement», souligne Mohammed Fikrat, PDG de Cosumar. «Les conclusions de cette étude de faisabilité et les négociations avec les instances gouvernementales camerounaises conformément au processus de qualification prévu, orienteront la décision définitive de Cosumar». □

tionaux. Nous avons également généralisé les semences monogermes de la betterave. Ce qui a permis un gain important en termes de productivité.

Au niveau national, nous avons un rendement moyen à l'hectare de 10,4 tonnes de sucre. A Tadla nous sommes à 12,1 tonnes de sucre l'hectare et 11,4 tonnes à Doukkala. Nous nous approchons des niveaux enregistrés par certains pays eu-

Nous travaillons sur un nouveau plan d'action pour relancer cette culture. Nous introduisons de nouvelles variétés tolérantes au gel. Nous allons également relancer les plantations de printemps, développer plus la mécanisation et promouvoir davantage les techniques économes en eau d'irrigation, sans oublier le renforcement de la formation et l'encadrement de proximité des canniers. Ce qui permettra à



Oléiculture: Le Maroc dans la cour des grands

■ Les producteurs s'inspirent de l'expertise espagnole

■ Qualité, prix, et valorisation... les atouts comparatifs

LE Maroc veut tirer son épingle du jeu en matière d'oléiculture. Dominé par l'Espagne qui participe en moyenne pour plus de 45% dans la production mondiale, ce marché offre des opportunités pour les pays producteurs à forte tradition oléicole, avec un système de production majoritairement traditionnel, ou avec des modèles de production plus intensifs. Le Maroc en fait partie. Mais, il y a aussi la Turquie, la Syrie, l'Argentine et le Chili. Partout dans ces pays, les acteurs cherchent une rentabilité maximale et les Etats appuient fortement les exportateurs. A noter que la concurrence s'intensifie. D'où une évolution parallèle des circuits commerciaux d'approvisionnement qui traduit aussi un changement profond de la structure du marché mondial oléicole. Face à une production en hausse, une consommation mondiale en légère progression, et une rentabilité fragilisée, seuls les producteurs géants subsistent.

Les autres abdiquent. Pour Jean-Louis Barjol, directeur exécutif du Conseil oléicole international (COI), «outre la modernisation de la production, les efforts portent désormais sur la commercialisation ainsi que sur les systèmes de conditionnement». En ce sens, l'augmentation de la part des importations d'huiles en vrac par les États-Unis observée depuis quelques années se réalise au détriment des importations en bouteilles. «Ce qui traduit le développement d'une activité de conditionnement



Le contrat-programme 2009-2020 du secteur oléicole évolue bien. Il prévoit la plantation de 1.220.000 ha d'oliviers à l'horizon 2020, la production de 2,5 millions de tonnes d'huiles d'olives et l'exportation de 120.000 tonnes d'huiles d'olives (Ph. YSA)



dans ce pays», relève Jean-Louis Barjol. Selon lui, «si ce phénomène –qui représente aujourd'hui déjà plus de 40% des importations des États-Unis– venait à se confirmer, il signifierait une évolution des circuits commerciaux d'approvisionnement de ce pays».

Ce qui se traduirait par une diminution de l'importance des conditionneurs italiens. «Et si ce phénomène s'accompagnait d'un développement des exportations des États-



Avancées

LE contrat-programme 2009-2020 du secteur est déterminant. Prévoyant la plantation de 1.220.000 ha d'oliviers à l'horizon 2020, la production de 2,5 millions de tonnes d'huiles d'olives et l'exportation de 120.000 tonnes d'huiles d'olives, ce contrat évolue d'une manière remarquable. Déjà, le ministère de l'Agriculture atteste la plantation de plus d'un million de ha supplémentaires. Il en est de même pour la production et l'exportation qui évoluent positivement. □



(Ph. YSA)

Unis vers les pays de l'Alena (Canada et Mexique), on assisterait à un changement profond de la structure du marché mondial (hors commerce intra Union européenne) actuellement dominé par l'Italie et l'Espagne», renchérit le responsable du COI. Pour lui, «le Maroc, considéré aujourd'hui comme un grand pays producteur avec 22% de la production mondiale, doit miser sur la qualité, le prix, et la valorisation de sa production». Même son de cloche auprès de Dr Noureddine Ouazzani, responsable de l'Agropôle olivier pour qui «les enjeux actuels pour une oléiculture marocaine rentable, de qualité et compétitive exigent que les efforts des opérateurs du secteur oléicole portent, en particulier, sur plus de qualité

ainsi que sur la stimulation de la demande d'huiles d'olives sur les marchés traditionnels de consommation et sa création sur les marchés émergents et potentiels».

Aussi, une production bio, représente une niche porteuse, dynamique et en croissance. Signalons enfin qu'au niveau industriel, les producteurs-exportateurs répondent aux normes internationales avec une capacité de trituration importante. «Il reste la phase de commercialisation à développer», conclut Rachid Benali, le président de la Fédération interprofessionnelle marocaine de l'olive (Interprolive). □

Youness SAAD ALAMI



Huile d'olive

«L'appui à l'export décisif pour le label Maroc»

■ La France et les Etats-Unis... des marchés à portée de main

■ La filière a un potentiel qualitatif à valoriser

- **L'Economiste:** Quelles sont les contraintes rencontrées à l'export?

- **Noureddine Ouazzani:** Malgré les efforts fournis dans le cadre du contrat-programme 2020, plusieurs freins restent à lever. La première contrainte qu'on a actuellement est le manque de production d'huile d'olive de qualité ou de l'huile d'olive en général. Au cours des dernières années, le Maroc a produit en moyenne 90.000 à 100.000 tonnes et a enregistré des exportations de l'ordre de 12.000 tonnes sur le marché américain. Alors que ce dernier a un potentiel de 400.000 tonnes. La France, qui produit 6.000 tonnes, importe chaque année plus de 90.000 tonnes. Donc,

huile d'olive marocaine: seuls 5% de la population mondiale consomme de l'huile d'olive. Le Maroc importe chaque année plus de 400.000 tonnes d'huile végétale alimentaire. Ces chiffres nous imposent une réflexion profonde pour l'huile d'olive qui est reconnue comme base de la diète méditerranéenne.

- **Qu'offre le marché local en termes d'opportunités?**

- La production d'huile d'olive marocaine est principalement destinée au marché intérieur. En année de forte production les exportations peuvent porter sur une partie importante de celle-ci. Les huiles d'olive commercialisées sous forme conditionnée sur le marché local portent sur environ le tiers de la production, les deux autres tiers sont écoulés en vrac. A part la contrainte du vrac, le marché local est très intéressant. Cependant, il faut mener des efforts de communication afin d'augmenter la consommation. A cet égard, la qualité de l'huile d'olive est l'un des moyens fon-



Pour Dr Noureddine Ouazzani, responsable de l'Agropole olivier ENA Meknès, «la qualité de l'huile d'olive marocaine est l'un des moyens fondamentaux pour accroître la consommation de l'huile d'olive au Maroc qui est à peine de 2 kg/habitant par rapport à l'Italie (12 kg/habitant) ou la Grèce (23 kg/habitant)» (Ph. YSA)

acquis un savoir-faire technique et technologique pour lequel il faut mobiliser les moyens humains et financiers pour le généraliser aux petits agriculteurs. Ceci est fondamental pour l'huile d'olive pour laquelle les normes de qualité en vigueur au niveau national et international exigent de la part des producteurs un professionnalisme sans faille, aussi bien au niveau de la récolte, de la trituration, du stockage et du conditionnement. Le Maroc a fait un grand progrès dans l'amélioration de la qualité et le développement d'une personnalité de l'huile d'olive marocaine. Maintenant notre défi est de généraliser cette qualité à une plus grande qualité d'huile d'olive produite au Maroc. Ceci passe par la mise à niveau du secteur de trituration. C'est impossible de produire une huile d'olive de qualité dans des unités traditionnelles ou semi-modernes. □

Propos recueillis par
Younes SAAD ALAMI

Le modèle de la Grèce

LA Grèce mobilise annuellement environ 5 millions d'euros pour la promotion de l'huile grecque sur les marchés américain et canadien, l'inter-profession espagnole mobilise chaque année plus de 6 millions d'euros pour ses programmes de promotion de l'huile d'olive. Selon Noureddine Ouazzani, «en plus, la subvention dans le cas de l'Espagne est de l'ordre de 1,20 euro/kg d'huile d'olive et le coût de production au Maroc est de l'ordre de 20-24 DH/kg d'huile (base de calcul 4 DH le kg d'olives)». Le Maroc devrait offrir les mêmes opportunités aux producteurs pour encourager les exportations, conclut le responsable de l'Agropole olivier ENA de Meknès. □



notre offre est très loin des opportunités du marché international.

Cette contrainte pourra être dépassée grâce au plan Maroc Vert à travers le programme d'extension des superficies oléicoles et l'amélioration de l'outil de trituration. L'autre handicap est relatif à la compétitivité de l'huile d'olive marocaine au niveau international. En effet, les principaux pays oléicoles concurrents du Maroc bénéficient de subventions nettement plus importantes que les producteurs nationaux. Sur le marché international, mis à part la qualité de l'huile d'olive, notre production est peu compétitive. A ce titre, il faut trouver des solutions pour favoriser la compétitivité de l'huile d'olive marocaine, pourquoi pas une subvention pour la production de l'huile d'olive de qualité. Il faut retenir des chiffres-clés de la filière

damentaux pour accroître la consommation de l'huile d'olive au Maroc qui est à peine de 2 kg/habitant par rapport à l'Italie (12 kg/habitant) ou la Grèce (23 kg/habitant). Pourtant, toute tentative de l'huile d'olive sur le marché local se heurte à des difficultés dues au fait que des grandes quantités d'huile d'olive continuent à être vendues en vrac sur le marché, malgré les règlements, les prescriptions de commercialisation de l'huile d'olive et les normes relatives à la qualité de l'huile imposées par les lois marocaines.

- **Quel est le potentiel qualitatif pour booster la commercialisation de l'huile d'olive marocaine?**

- Je pense qu'en dehors des contraintes climatiques, la filière oléicole marocaine a un potentiel qualitatif à valoriser et a

groupe
ECO•MEDIAS
Recherche dans le cadre
de son développement
JOURNALISTES (H/F)

PROFIL :
De formation supérieure (Economie / Gestion / Droit / Finances / Journalisme), vous justifiez d'une première expérience média réussie. Vous êtes curieux, persévérant, rigoureux, parfaitement francophone et disposez d'une bonne culture générale. Vous avez de plus, un très fort esprit d'initiative et de synthèse, le sens du travail en équipe et êtes doté d'un excellent relationnel.

MISSIONS :
En charge de la couverture de l'information économique, politique, sociétale ou financière, vous assurerez avec objectivité, densité et richesse la rédaction de dossiers, d'analyses, d'enquêtes, de reportages et d'articles.

Nous vous offrons, outre une rémunération attractive et une formation performante, la possibilité de vous investir et d'évoluer au sein d'un groupe leader en pleine expansion.

Envoyer votre CV & lettre de motivation + photo par mail : redaction@leconomiste.com

groupe
ECO•MEDIAS
L'ECONOMISTE | **العالم** | L'ECONOMISTE