



**POLICY AND INSTITUTIONAL MAPPING
FOR SMALL-SCALE PRODUCERS' PARTICIPATION IN DYNAMIC
MARKETS IN MOROCCO**

March 13-15, 2007

WORKSHOP REPORT

Aziz Sbai and Rachid Hamimaz

AV Hassan II and Targa-Aide

www.targa-aide.com

Anne-Chohin-Kuper

Consultant

with

Felicity Proctor

Natural Resources Institute, Greenwich University, UK

and

Sonja Vermeulen

International Institute for Environment and Development

Submitted by

Targa-Aide

Acknowledgments: The workshop was funded by the International Institute for Environment and Development (IIED), UK, under the Regoverning Markets Programme.

This report records views and opinions shared at the workshop. These may not necessarily reflect the views of the sponsors, the Government of Morocco or those of the Regoverning Markets Programme as a whole.

Sommaire

Avant propos	Error! Bookmark not defined.
Introduction	Error! Bookmark not defined.
Atelier Producteurs.....	3
I – Facteurs explicatifs du fait que peu d’agriculteurs accèdent au marché moderne	6
II – Construction des arbres à problèmes et arbres à solutions par les groupes d’agriculteurs présents	7
A) Problèmes et solutions produits pendant l’atelier fruits et légumes.....	7
B) Commentaires des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l’atelier fruits et légumes :	11
C) Problèmes et solutions produits pendant l’atelier lait et viandes rouges.....	12
D) Commentaires des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l’atelier viandes rouges	15
E) Problèmes et solutions produits pendant l’atelier céréales.....	15
F) Commentaires des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l’atelier céréales	18
G) Problèmes et solutions produits pendant l’atelier politique	19
H) Commentaires des rédacteurs du rapport sur le problème discuté pendant l’atelier politique : organisations professionnelles incapables d’intégrer les marchés.....	21
I) Commentaires des rédacteurs du rapport sur le second problème discuté pendant l’atelier politique : production insuffisante en quantité et qualité	24
Atelier distributeurs.....	32
I - Facteurs déterminants dans l’évolution des marchés agro-alimentaire sur les 10 prochaines années.....	34
II - Opportunités et menaces pour l’intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain	38
III – Sélection des opportunités et menaces majeures pour l’intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain.....	40
IV – Actions mises en œuvre pour faciliter l’intégration des petits et moyens producteurs....	42
Atelier Multiacteurs.....	46
I - Résumé de l’allocution d’ouverture de Mohand Marghi, Secrétaire Général du Ministère de l’Agriculture, du développement rural et de la pêche maritime.....	48
II - Exposé de Felicity Proctor (Regoverningmarkets)	49
III – Exposés de Rachid Hamimaz et Aziz Sbai (Regoverning Markets Maroc).....	52
IV – Présentation des résultats des ateliers 1 et 2 et commentaires ajoutés des participants de l’atelier 3	53
V – Actions à mettre en œuvre pour minimiser les effets possibles des menaces	57
VI – Actions et innovations en cours	62
VII – Suggestions pour poursuivre la réflexion à venir	63
VIII - Appréciation global des trois ateliers	65

Atelier Producteurs

13/3/07 - ENA Mekhnès

Discours de bienvenue



Présentation du projet « Regoverning Markets »



Programme de la journée et méthodologie utilisée

Comité d'organisation :

A. Ait El Mekki
 M. Bahri
 A. Chohin-Kuper
 R. Hamimaz
 A. Sbai

10 : 00 : Ouverture de l'Atelier

Mot d'accueil

Pr. Mohamed Boulif Directeur de l'ENA de Mekhnès

10.05 – 10.10 :

Présentation générale du programme «Regoverning Market»

Pr. Aziz Sbai

10h10-10h20 : tour de table présentation des participants

Présentation des objectifs et modalités du déroulement de l'atelier

M. Hassan Kemmoun

10h20-11h20 (1 heure) : Etape 1 - session plénière

Méthode :

- Introduction : expliquer la question, les objectifs
- **Question : pourquoi peu de petits et moyens producteurs accèdent au marchés modernes ?**
- distribuer 2 cartes par personne
- chaque participant inscrit une idée par carte

- afficher les cartes

Film (10 mn)

Projection d'un film sur la commercialisation des produits agricoles

Discussion

Animateurs : Hassan Kemmoun et Mustapha Errahj

11h20-11-40 : pause café

- formation de 4 groupes : Akka, Sebgui
- trie et groupement des cartes par problème pendant la pause (Mostafa, Hassan, Aziz, Rachid)
- liste des 10 problèmes majeurs (Aziz, Rachid, M. Sebgui, Mostafa ou Hassan)

11h40-13h30 : Etape 2 – travaux de groupe

Groupes/animateur :

- 1- Lait, viande/Aziz sbai
- 2- Fruits et légumes frais et transformés/ Hassan et Anne
- 3- Céréales/Rachid Hamimaz et Mustapha Bahri
- 4- politique/Sebgui

Méthode :

- Introduction : l'animateur présente rapidement un diagramme de la chaîne de valeur
- le groupe choisit à partir de la liste des problèmes les 2 ou 3 problèmes les plus importants
- le groupe construit l'arbre à problèmes pour chaque problème
- le groupe construit l'arbre à solutions pour chaque problème
- le groupe identifie une solution à discuter plus en détail en plénière

13h30-15h : déjeuner

15h-17h30 :

- Présentation synthétique par chaque animateur des résultats des arbres à problème et solution -en particulier solution à discuter-
- Discussion des solutions, options et stratégies : qui fait quoi, quand et comment ?
- Conclusions principales de la journée par les animateurs (Hassan, Mostafa)
- Présentation de la suite du processus (Aziz, Rachid)

Le premier atelier de producteurs s'est tenu à l'Ecole Nationale de l'Agriculture de Mekhnès. La journée a commencé à 10 heures 20. Le nombre de participants était de 32 personnes, composé pour la plus part d'agriculteurs, mais également de cadres techniques locaux du Ministère de l'agriculture (voir en annexe liste des participants).

I – Facteurs explicatifs du fait que peu d'agriculteurs accèdent au marché moderne

Après explication des objectifs de la journée et de la méthode retenue, les participants ont été invité à répondre à la question : **pourquoi peu d'agriculteurs accèdent au marché moderne ?**

Les animateurs ont suivi la démarche suivante : distribution des cartes, inscription des idées par les participants, affichage des cartes.

Une discussion préalable à l'inscription des idées sur la carte s'en est suivie pour préciser ce qu'on entendait par marchés modernes et pourquoi cette question a été posée. Certains participants ont intégré dans la définition des marchés modernes, le marché de gros alors que pour d'autres ce type de marché, dans les conditions actuelles, ne répond pas aux critères de classification moderne.

Des compléments d'information pour éclaircir les objectifs de la question posée ont été apportés par Ait Akka (ENA de Mekhnès, équipe RM), Hassan Kemmoun (animateur) et Mustapha Bahri (consultant, équipe RM)

Un film de 10 minutes illustré par les témoignages de petits et moyens agriculteurs confrontés à des difficultés de commercialisation a été projeté aux participants. Ce documentaire produit dans le laboratoire de l'ENA avait pour objectif de sensibiliser l'audience à la problématique de l'atelier et de susciter la réflexion.

Pendant la projection du film dans le laboratoire de l'ENA, les animateurs ont constitué des groupes par filière puis ont organisé les cartes par groupes.

Pendant la plénière, les différentes cartes ont été présentées avec des propositions de regroupement. Les **6 problèmes** majeurs d'intégration (issus de la question : **pourquoi peu d'agriculteurs accèdent au marché moderne ?**) dans les marchés modernes ont été identifiés sur la base des cartes auxquels on a ensuite donné un nom

- L'organisation professionnelle insuffisante et qui pâtit de nombreux problèmes notamment les coopératives, petits producteurs trouvent des difficultés à s'organiser, coopératives qui existent de production et non de commercialisation, dispersion des producteurs qui ne leur permet pas d'avoir un pouvoir suffisant de négociation et de compétition.
- Information et communication : l'agriculteur n'a pas d'information sur les marchés, les prix, les surfaces à cultiver, etc.
- Les circuits de commercialisation en particulier les intermédiaires et surtout que ces marchés modernes ne représentent qu'une part encore négligeable de la commercialisation et par conséquent intéressent peu le petit agriculteur

- la quantité et la qualité dans la mesure où le petit agriculteur n'a pas la capacité de produire la quantité suffisante et régulière demandée par le marché et la qualité exigée.
- peu d'encadrement et absence d'un cadre juridique et institutionnel susceptible d'aider le petit producteur à intégrer les marchés modernes
- les moyens financiers insuffisants particulièrement le cash flow

Les consignes ont été ensuite données aux différents groupes :

- choisir le problème ou les problèmes qu'ils considéraient comme les plus importants dans leur secteur d'activité
- construire un arbre des problèmes et des solutions.

Compte tenu des différents profils d'acteurs présents, des groupes ont ensuite été formés et répartis en quatre ateliers :

- un atelier céréaliculture (animateurs : Rachid Hamimaz et Mustapha Bahri)
- un atelier viande rouges et lait (Aziz Sbai)
- un atelier fruits et légumes (Hassan Kemmoun et Mustapha Erraj avec le soutien de Anne Chohin Kuper observatrice)
- un atelier dit politique composé des cadres du ministère de l'agriculture

II – Construction des arbres à problèmes et arbres à solutions par les groupes d'agriculteurs présents

A) Problèmes et solutions produits pendant l'atelier fruits et légumes

L'**atelier fruit et légumes** a été très riche en production et discussions. La **question des organisations professionnelles** a été identifiée comme un problème majeur en tant qu'interface entre les producteurs et les détaillants. Les contraintes soulevées sont les suivantes :

- 1) Les agriculteurs ne sont pas capables de s'intégrer aux nouvelles organisations, coopératives
- 2) l'agriculteur n'a pas les moyens de récolter, et de commercialiser
- 3) Les parcelles devraient être orientées en fonction des types de sol, des productions
- 4) La Formation des agriculteurs, l'analphabétisme est un handicap
- 5) La nature périssable du produit explique certains problèmes de commercialisation. Exemple des producteurs de prune qui sont obligés d'écouler leur production dans le mois qui suit la récolte sous peine de pertes majeures
- 6) La vente groupée est difficile.
- 7) La zone d'approvisionnement des industries agro-alimentaires s'étend au-delà des zones immédiates de production. Ex : Les entreprises de jus et de fruits et légumes en conserves (telle que Nora dans la région de Mekhnès) recherchent les coûts les plus faibles et ne prennent pas en considération l'aire géographique; elles peuvent aller jusque dans le sud Marocain à la recherche de prix bas.

- 8) L'affaiblissement de la cohésion au sein de la coopérative. Il peut arriver que les intermédiaires proposent des prix plus élevés que ceux qu'offrent la coopérative ce qui pousse l'agriculteur à la quitter.

Un des participants exprime cette idée avancée par un grand nombre de ses collègues :

«Il y a donc des personnes qui cherchent à ce que les agriculteurs ne se réunissent pas en coopérative ou en association. Mais le marché est ouvert, on ne peut pas empêcher un agriculteur de chercher ses intérêts»

- 9) L'objectif des organisations : coopérative de commercialisation représentant des producteurs ayant les mêmes intérêts (même aire géographique, mêmes produits). Cependant il y a des personnes qui cherchent à organiser des coopératives pour leurs propres intérêts. De ce fait, le règlement intérieur n'est pas respecté alors que tout le monde est tenu de s'y conformer.

D'autres problèmes ont été avancés notamment :

- La confiscation de la coopérative par des personnes influentes : *«Les producteurs n'ont pas intérêt à s'organiser, quelqu'un va profiter, coopérative intérêt d'une personne»*
- l'analphabétisme ne constitue pour certains agriculteurs de fruits et légumes un frein à l'organisation. *«L'analphabétisme n'est pas un problème : même si le producteur est analphabète, si la coopérative défend ses intérêts, il va adhérer»*. Mais pour d'autres *«si le directeur est diplômé et les agriculteurs analphabètes, celui-ci ne défendra pas leurs intérêts et risque de les détourner à son profit»*. De la même manière, l'analphabétisme explique pour certains l'insuffisante compréhension de l'intérêt que représente la coopération, les impacts et les effets positifs
- La non fiabilité des coopératives, leurs problèmes financiers, les faillites des coopératives
- le manque de programmes et de financement des organisations : un budget régulier, des problèmes de continuité (finances), l'insuffisance du capital
- les actions négatives de l'Etat

Une discussion a suivie sur des voies de solution, notamment le fait pour un agriculteur qu'il fallait chercher à intégrer les producteurs (une tentative de coopérative de maraîchage et vergers à Mekhnès n'a pas marché), les obliger à adhérer. Il faut *«avoir des encouragements pour trouver une solution pour l'organisation»*

Les participants à cet atelier fruit et légumes ont ensuite discuté pour identifier les raisons de **la faiblesse des organisations professionnelles**.

Le problème **de la gestion** a été mis en avant notamment la représentativité du président *«qui est en haut de la pyramide sociale, cela fait partie de la culture et on ne peut traiter ce point»*

L'Etat a des visions différentes : *«il y a un impact négatif de l'Etat pour la formation des organisations, des programmes de communication, de gestion au profit des producteurs qui ne sont pas appliqués»*

Pour d'autres producteurs : *«Non, ce n'est pas l'Etat qui doit organiser, l'Etat dit qu'il faut s'organiser mais il se désengage. C'est aux producteurs de s'organiser»*.

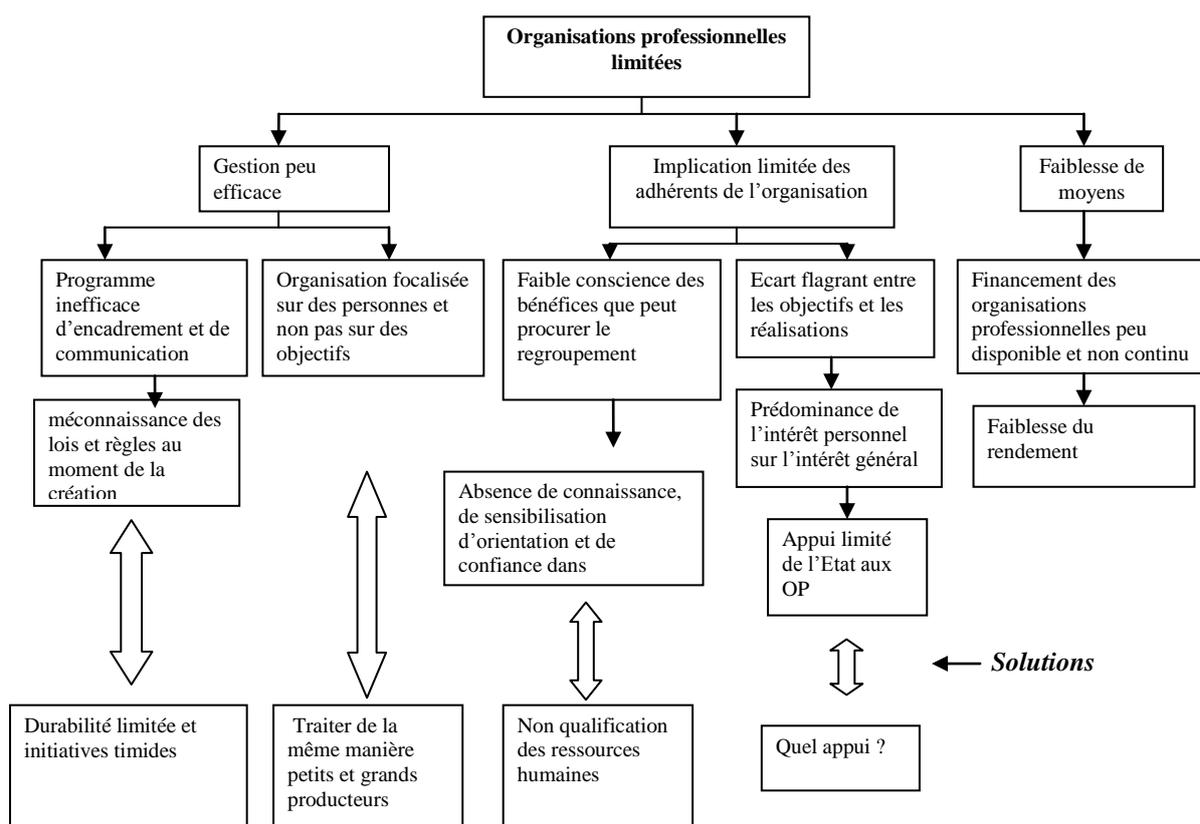
Réponse d'un producteur : *«Oui, mais si les producteurs ne sont pas capables de s'organiser alors l'Etat doit intervenir»*.

D'autres problèmes expliquant la faiblesse des organisations professionnelles ont été avancés par les participants :

- Des ressources humaines limitées
- L'absence de stratégie de l'Etat pour développer les filières : «*des promesses d'organiser les filières mais l'Etat n'a rien fait*»
- L'Insuffisance des aides apportées par l'Etat aux organisations professionnelles
- Les coopératives qui réussissent reçoivent souvent des aides des ONG, de l'Etat
- L'intérêt de l'Etat c'est finalement le tourisme, l'industrie mais pas l'agriculture

Pour certains agriculteurs le financement n'est pas suffisant si les problèmes de gestion persistent : «*est-ce que le financement va résoudre les problèmes si les problèmes de gestion persistent ? un exemple parmi tant d'autres : le cas d'une coopérative de riz qui a de l'argent mais des problèmes de gestion alors qu'il existe des organisations qui n'ont pas d'argent mais une gestion fiable*»

Grphe 1 : La filière fruits et légumes (arbre des problèmes et des solutions numéro 1)

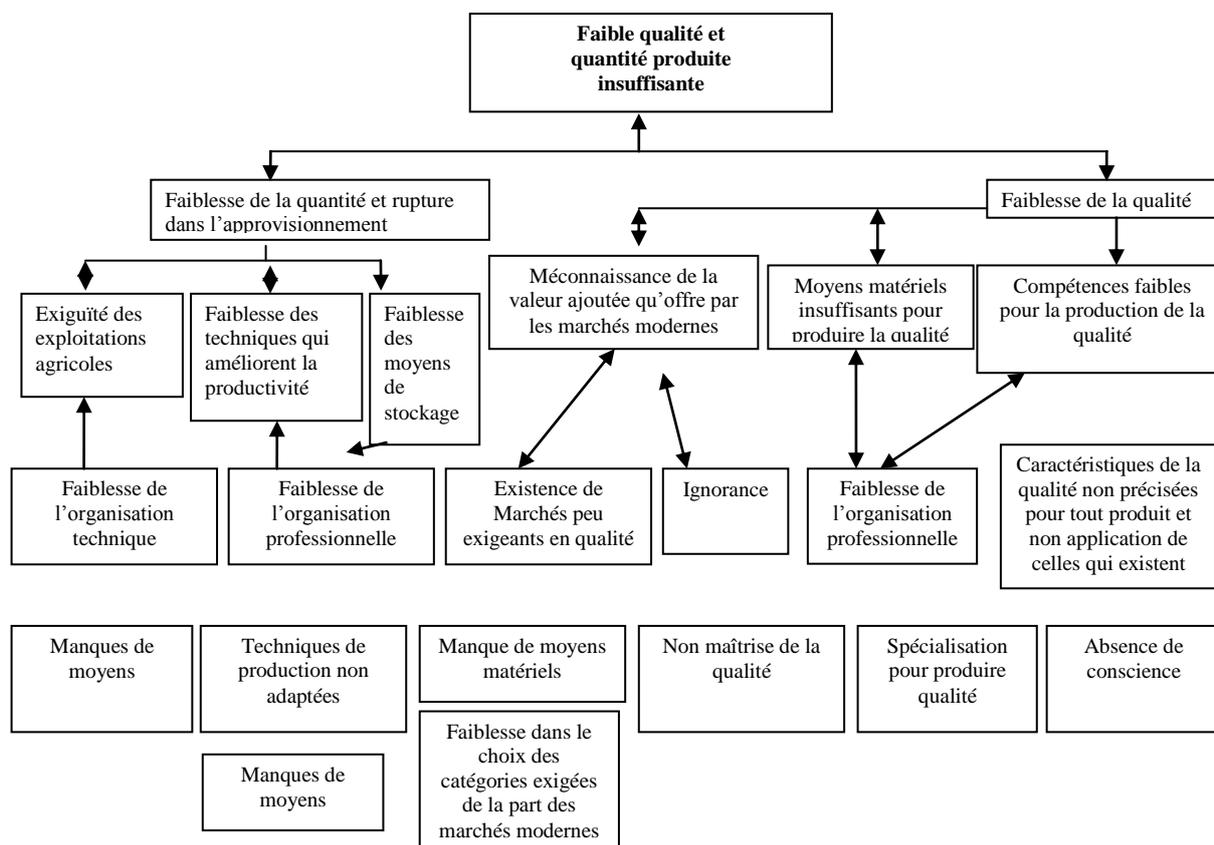


Une autre question, celle de l'insuffisante en matière de qualité et quantité par rapport aux exigences des grandes et moyennes surfaces (GMS), a été identifiée comme le second problème majeur de la relation producteurs distributeurs.

Les contraintes soulevées sont les suivantes :

- «le pouvoir de compétition du petit producteur, le marché étant ouvert, personne ne lui interdit de vendre sur le marché mais il y a des problèmes de quantité et de qualité»
- la faible compétitivité du producteur : quantité et qualité étant deux aspects parmi d'autres
- le coût de production élevé qui peut parfois être compensé par une meilleure qualité, mais ce n'est pas un problème systématique
- le faible encadrement
- le manque de conscience de d'intérêt à se spécialiser
- la faible connaissance des variétés exigées par les grandes et moyennes surfaces (GMS)
- le manque de maîtrise des techniques de production
- le morcellement des terres
- la faible organisation professionnelle

Graphe 2 : La filière fruits et légumes (arbre des problèmes numéro 2)



Une vue de l'atelier fruits et légumes



B) Commentaire des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l'atelier fruits et légumes :

S'agissant des solutions envisageables, on peut noter les observations suivantes :

- Pour la plupart des producteurs, la mise en place de solutions aux problèmes inscrits se heurte à leur «atomicité» et à la diversité des problèmes de trésorerie auxquels ils font face
- Les attentes exprimées vis-à-vis de l'intervention de l'Etat, en dépit du manque de conviction sur la réussite d'une telle intervention
- Le caractère nouveau du concept de la distribution moderne qui pousse les petits producteurs à préférer le statu quo
- La nécessité de multiplier ce genre d'ateliers pour une meilleure compréhension des enjeux de ce nouveau concept

C) Problèmes et solutions produits pendant l'atelier lait et viandes rouges

Quant aux participants de l'**atelier lait et viandes rouges**, ils ont identifié dans la liste des 6 problèmes majeurs, celui de **Inadéquation entre la demande des marchés structurés et l'offre des producteurs (quantité et qualité)**. Ils ont mis en évidence des contraintes spécifiques à ce secteur. Ces contraintes caractérisent principalement la filière viande. Les producteurs de lait considèrent que les contraintes à leur intégration dans les circuits d'approvisionnement de l'industrie de transformation (coopératives ou privé) et donc des circuits de distribution, sont surmontables par rapport à ceux de la viande.

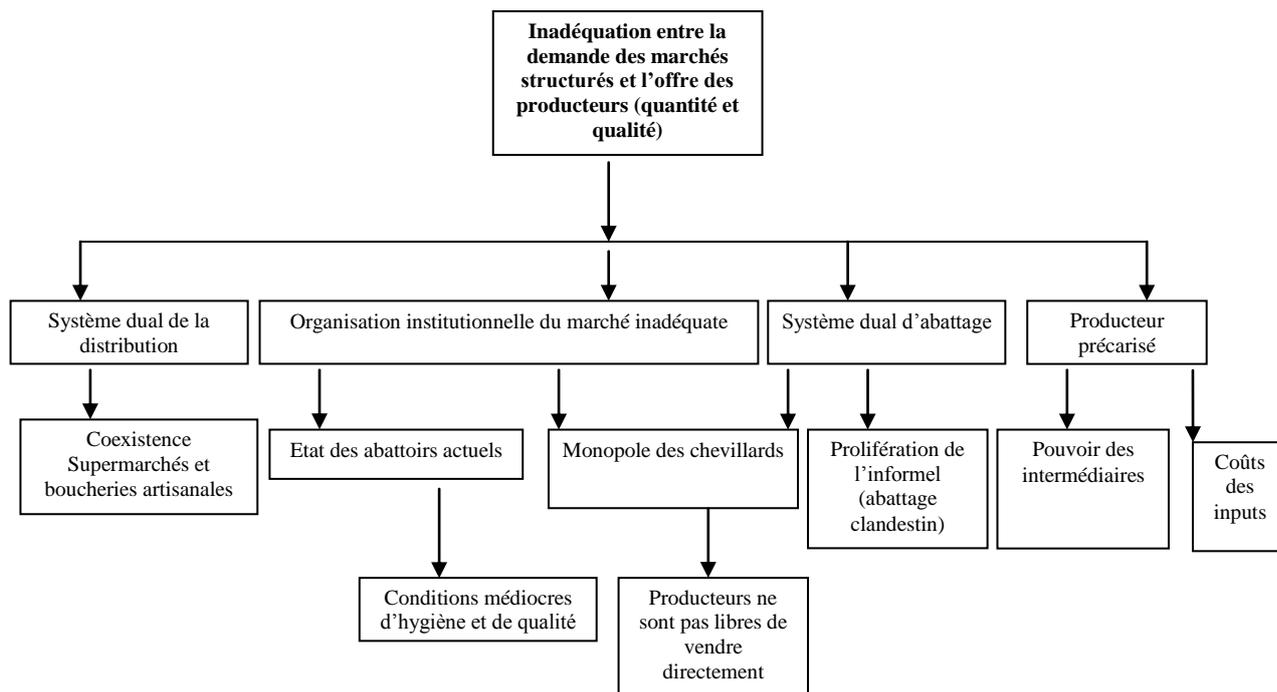
Cet état de fait s'explique par :

- la dualité du système d'abattage et de distribution : abattage clandestin et distribution informelle à côté des abattoirs légaux mais peu performants;
- L'intermédiation (chevillards surtout) aggravant la précarité des producteurs qui subissent les variations à la hausse des prix des intrants (alimentation, soins.. etc.) et l'entente entre les intermédiaires qui poussent les prix à la baisse;
- Le pouvoir limité des organisations professionnelles;
- L'appui des pouvoirs publics et les mesures d'incitation inexistantes en comparaison avec le secteur laitier.

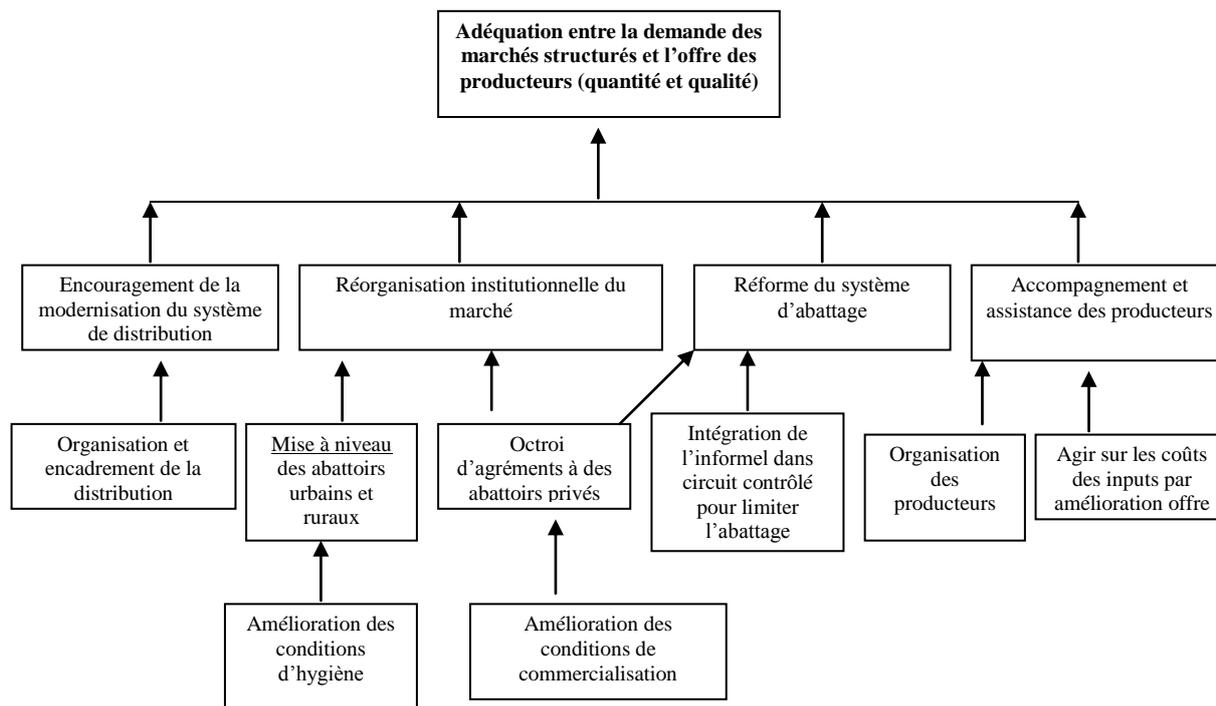
Les solutions préconisées sont

- d'alléger la main mise des conseils municipaux sur l'organisation des abattoirs;
- d'Ouvrir des perspectives d'une intégration de la filière en permettant des liens directs entre les producteurs organisés et les détaillants;
- de Renforcer les organisations professionnelles pour faire aboutir les contacts en cours avec la grande distribution.

Graphe 3 : La filière des viandes rouges (arbre des problèmes)



Grphe 4 : La filière des viandes rouges (arbre des solutions)



Atelier viandes rouges



D) Commentaires des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l'atelier viandes rouges

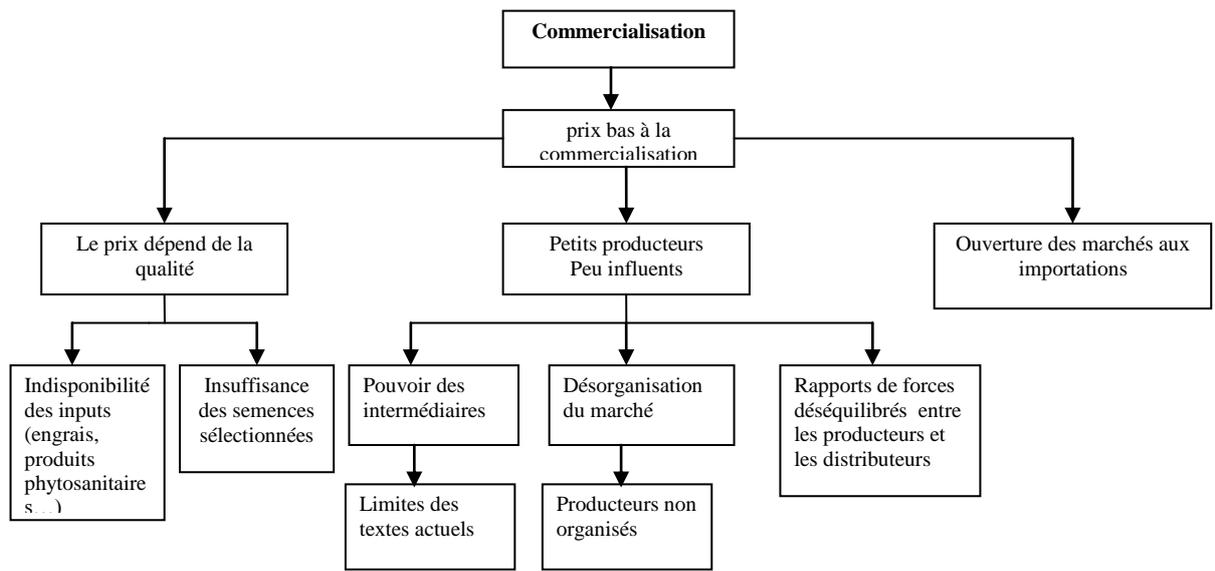
S'agissant de la filière des viandes rouges, le principal problème rencontré par les petits producteurs se présente au niveau de l'inadéquation entre la démarche demande des marchés structurés et l'offre de ces producteurs sur les plans aussi bien quantitatifs que qualitatif. Toutefois l'arbre à problèmes construit sur la base des discussions du sous-atelier semble se baser essentiellement sur les barrières réglementaires et commerciales à l'entrée des producteurs aux marchés dits modernes. Le pouvoir des intermédiaires, le monopole des chevillards et les coûts des intrants d'élevage sont, entre autres, des facteurs qui limitent les transactions des petits producteurs qui agissent alors en preneurs de prix offerts par le marché.

Les solutions aux problèmes évoqués ci-dessus se basent surtout sur la révision de la réglementation des abattages. Tout se passe comme si le petit producteur a besoin d'un environnement commercial qui le placerait le plus proche possible du consommateur final. Or, sans une maîtrise suffisante de l'offre, le marché moderne ne pourrait pas jouer ce rôle à moins d'une organisation (qui reste problématique) des éleveurs.

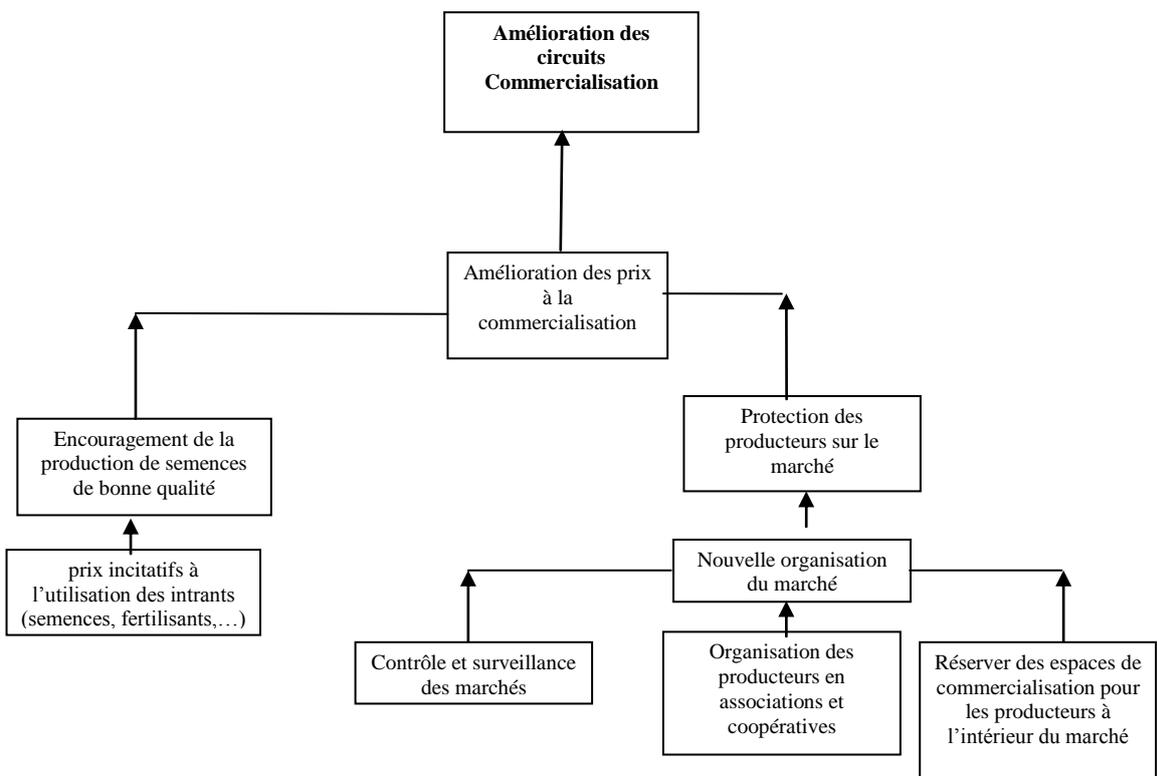
E) Problèmes et solutions produits pendant l'atelier céréales

Les participants de l'**atelier céréales** ont identifié dans la liste des 6 problèmes majeurs, celui de la **commercialisation**

Graphe 5 : Problèmes de la filière Céréalière



Graphe 6 : Solutions pour la filière Céréalière







F) Commentaires des rédacteurs du rapport sur les idées produites pendant l'atelier céréales

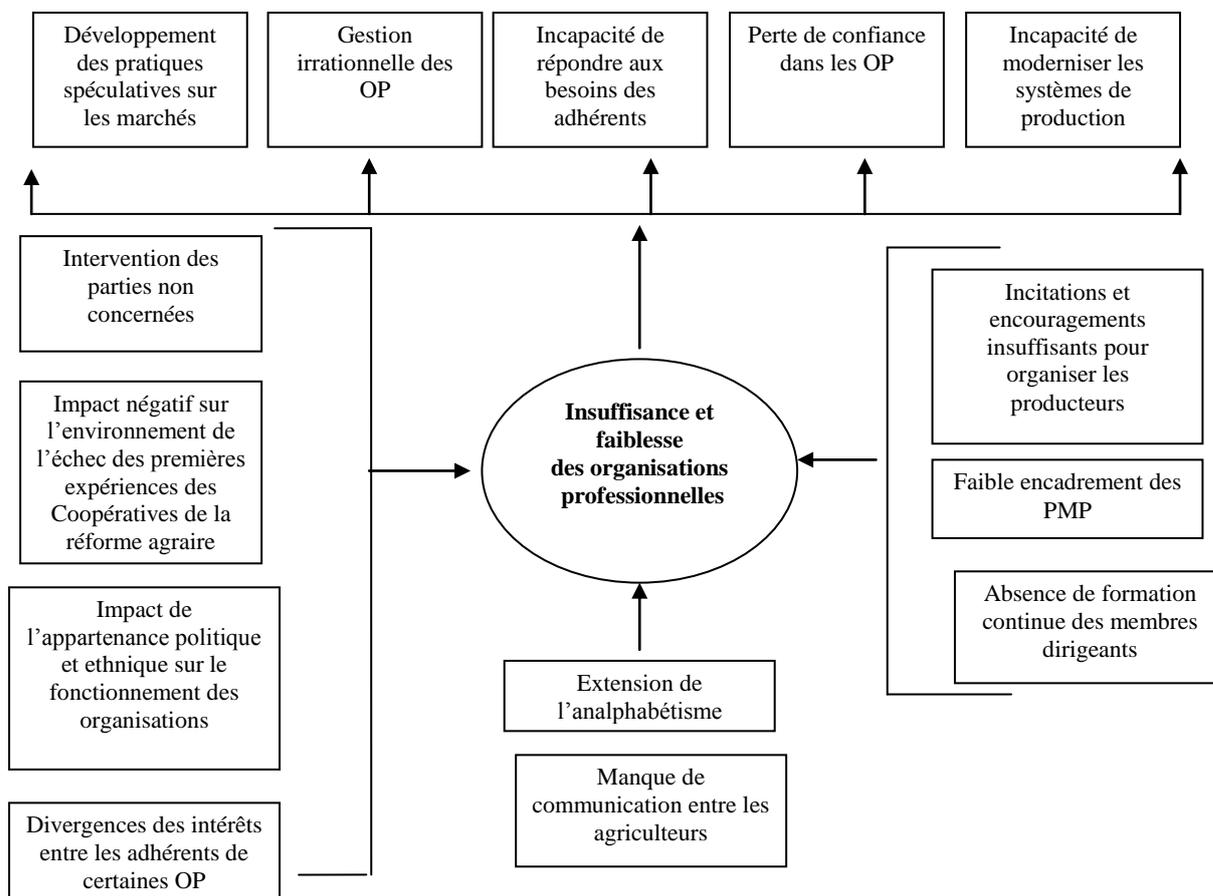
Pour les petits producteurs céréaliers, la commercialisation elle-même constitue le principal problème d'intégration aux marchés modernes. La prise en considération des normes de qualité, la faiblesse de leur pouvoir de marché et les possibilités d'ajustement de l'offre nationale par les importations sous-tendent une situation quasi-permanente de faiblesse des prix reçus pour leur production.

Selon les petits producteurs, les solutions aux problèmes de la commercialisation devraient faire appel à l'intervention des pouvoirs publics pour la protection, le contrôle et la surveillance des marchés. Evidemment, ce souhait serait contradictoire avec le nouveau contexte de libéralisation du marché marocain et son ouverture de plus en plus importante au commerce international. Le petit producteur semble donc peu informé de cet état de fait ou encore peu sensible aux effets qui pourraient en découler.

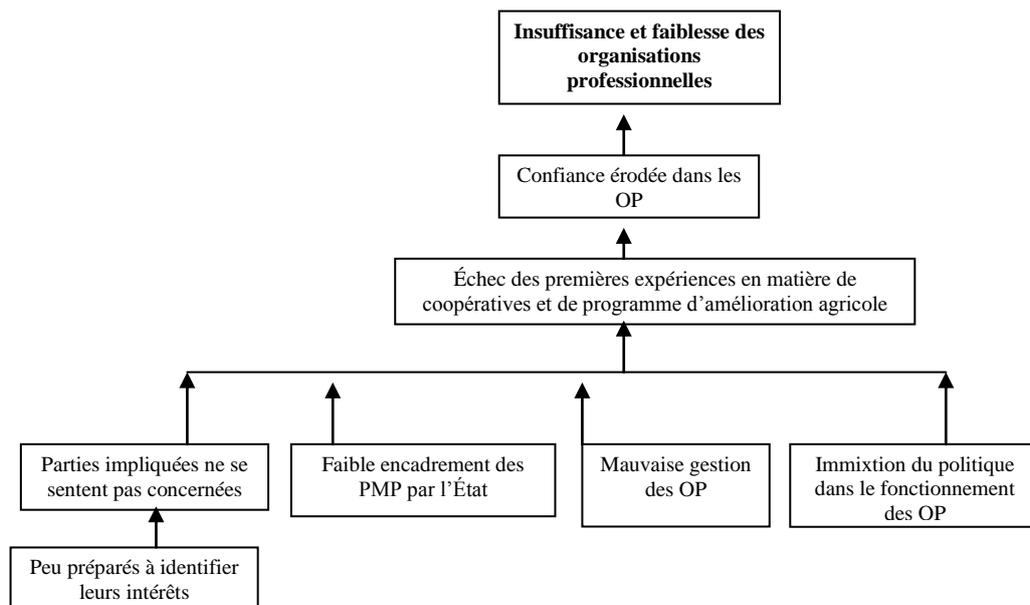
Certes, le problème de l'insuffisance et de la faiblesse des organisations professionnelles est engendré par des causes internes et externes. Cependant, force est de constater que les déboires du fonctionnement interne semblent dominer ces raisons avec une concentration remarquable sur le comportement des adhérents eux-mêmes. L'interaction de l'ensemble des problèmes mène à un enchevêtrement entre les causes et les effets présentés d'une manière plus ou moins claire sans pour autant nier leur relation avec le problème central de l'organisation

G) Problèmes et solutions produits pendant l'atelier politique

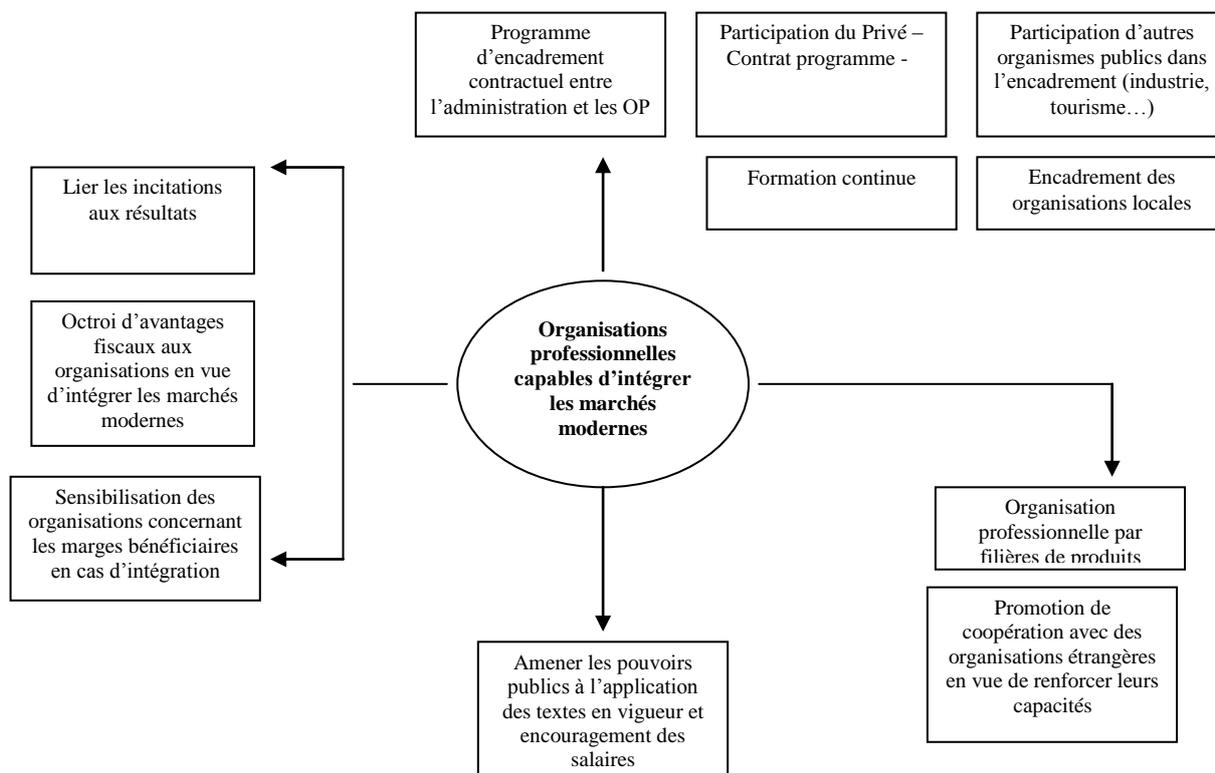
Les participants de l'atelier politique ont identifié dans la liste des 10 problèmes majeurs, deux à savoir l'insuffisance et de la faiblesse des organisations professionnelles et la faible qualité et quantité produite insuffisante



Graphe 7 : Atelier politique : Arbre des problèmes numéro 1 construit par les participants



Atelier politique : arbre à problèmes numéro 1 adapté par les rédacteurs de ce rapport

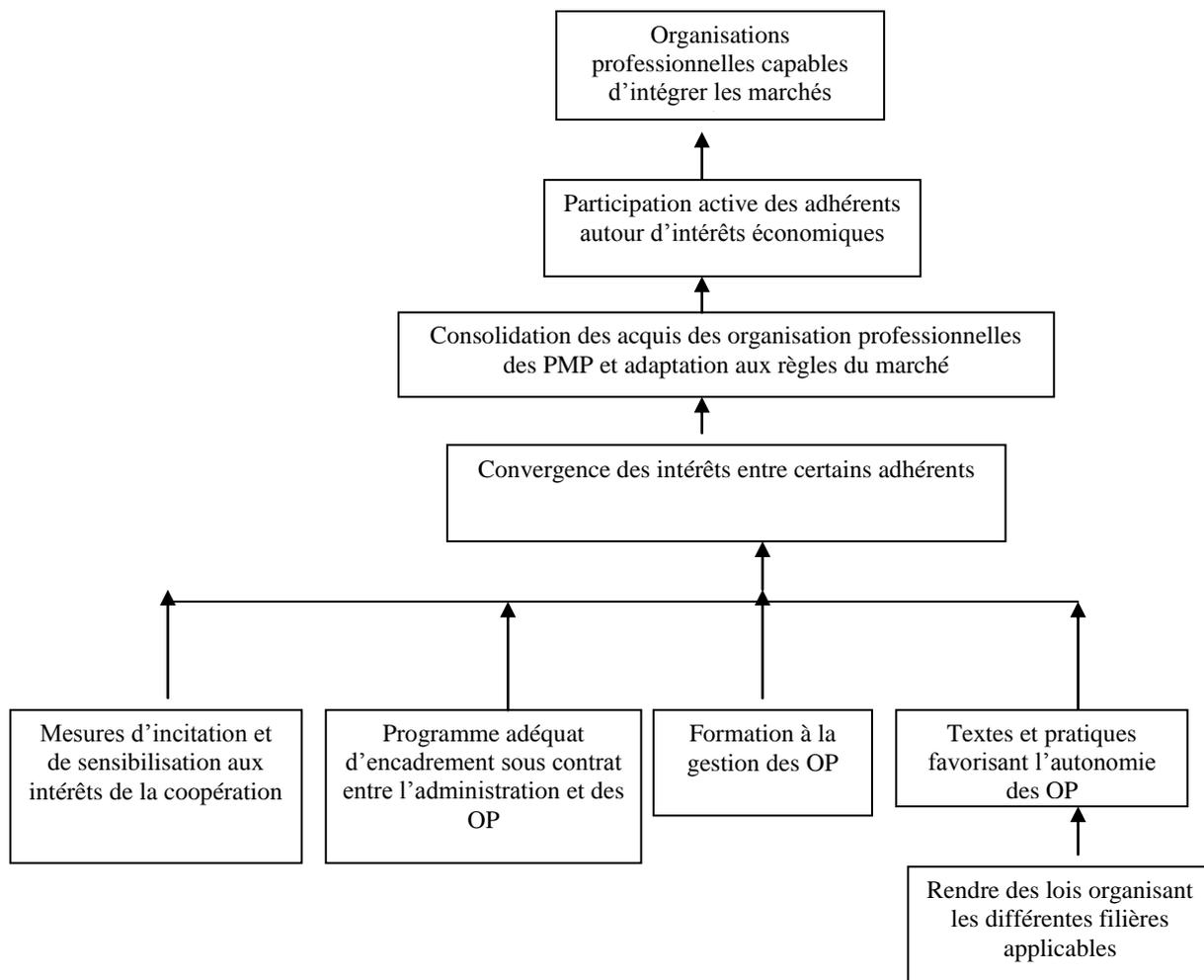


Grappe 8 : Atelier politique : Arbre des solutions numéro 1 construit par les participants

H) Commentaires des rédacteurs du rapport sur le problème discuté pendant l'atelier politique : organisations professionnelles incapables d'intégrer les marchés

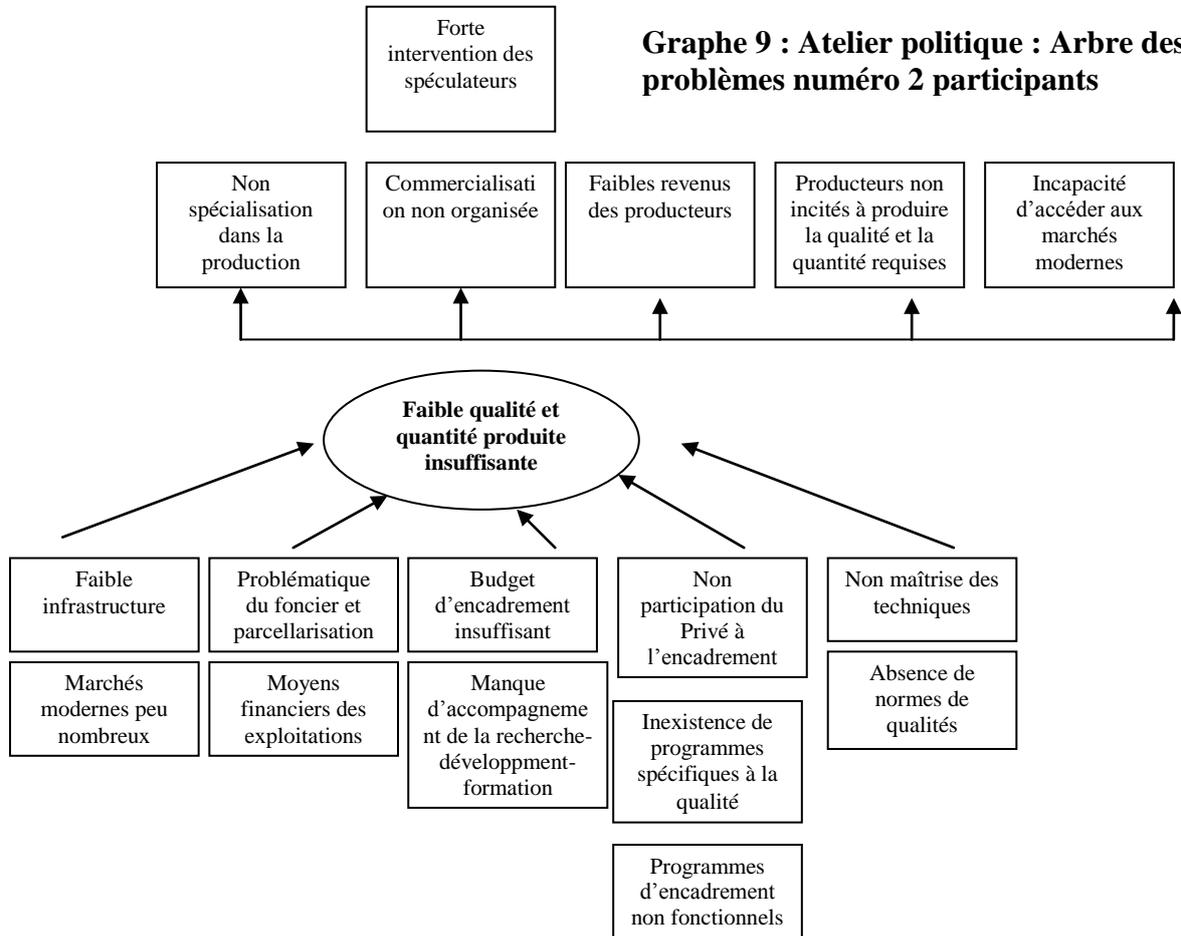
Une simplification de l'arbre lié au problème de l'organisation professionnelle noté par le sous-atelier politique permet de mettre en évidence les causes sous-jacentes. D'une part, le faible encadrement par les structures concernées et, d'autre part, les conditions peu encourageantes de gestion interne ont conduit à une présentation peu incitative des OP. Il en résulte une méfiance remarquable des petits et moyens producteurs vis-à-vis de l'organisation en général. Cet état de fait rend difficile toute tentative de sensibilisation à ce sujet même si les bienfaits d'une telle organisation sont connus de tous.

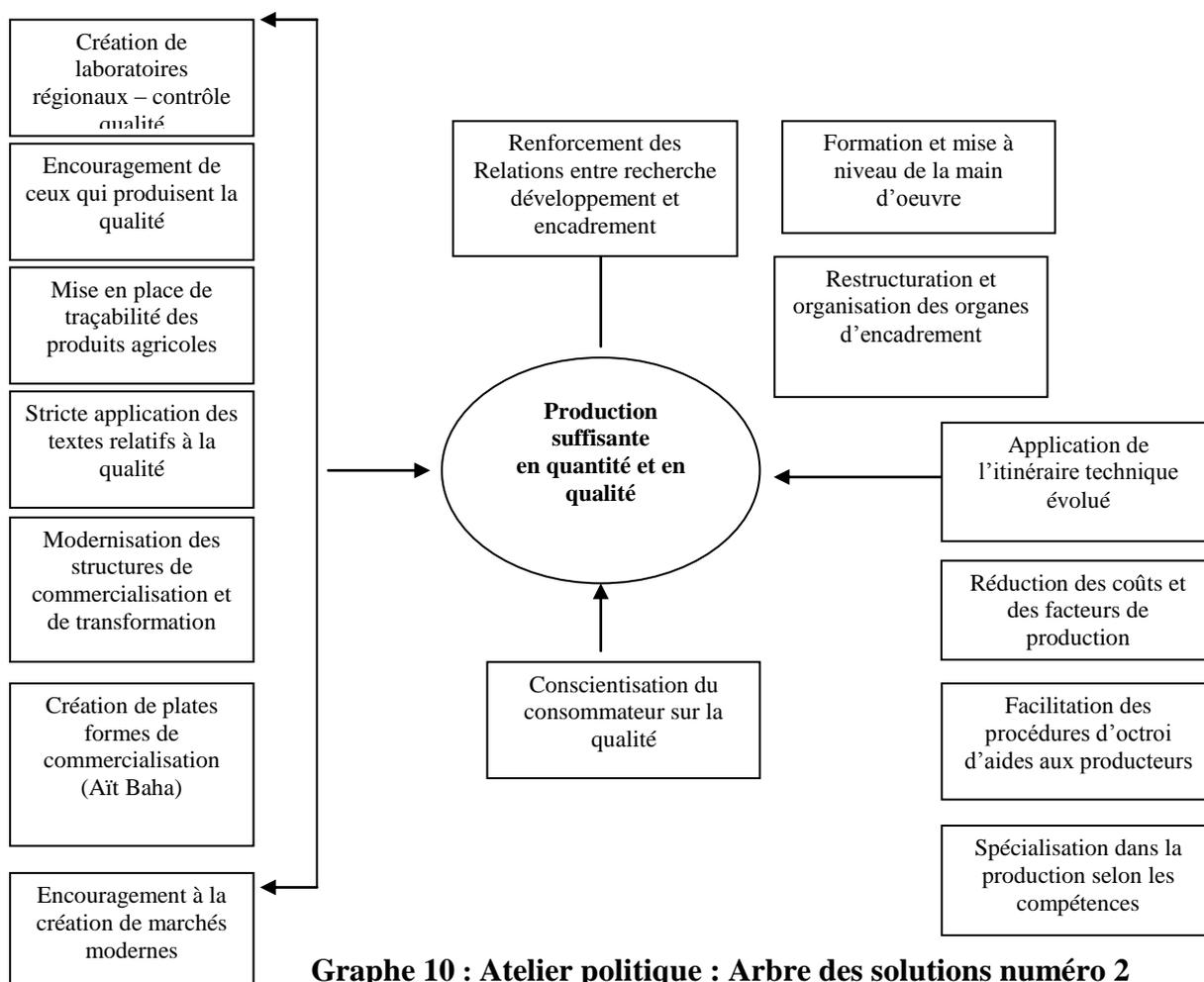
Les solutions envisagées par le sous-atelier politique en ce qui concerne le problème de l'organisation professionnelle mettent l'accent sur l'ouverture structurée de celle-ci à son environnement technique et commercial. Ainsi, le secteur public et le secteur privé sont plus que jamais sollicités pour aider à la mise en marche d'OP capables de rétablir la confiance qu'elles méritent. La mise en place de contrats-programmes et l'octroi d'incitations financières et techniques à ces OP pourraient être envisagées pour réaliser les objectifs poursuivis.



Atelier politique : arbre à solutions numéro 1 adapté par les rédacteurs de ce rapport

Grappe 9 : Atelier politique : Arbre des problèmes numéro 2 participants





1) Commentaires des rédacteurs du rapport sur le second problème discuté pendant l'atelier politique : production insuffisante en quantité et qualité

Là encore les problèmes structurels et d'encadrement sont cités aussi bien au niveau de la production que de la commercialisation. C'est ainsi que le sous financement, les contraintes financières et le faible niveau de technicité entravent, entre autres, les performances de production obtenue. En outre, les problèmes de l'organisation de la commercialisation et l'intervention des intermédiaires agissent également sur ces performances d'une manière indirecte.

La solution au problème de la quantité et de la qualité constaté chez les petits producteurs consisterait pratiquement à revoir toutes les composantes liées au développement de la production agricole. Le lien avec les marchés modernes et surtout l'action des structures engagées dans ce type de marché semblent encore peu déterminant pour les participants au sous-atelier politique.

Atelier politique : production des idées



Atelier politique : visualisation des idées



Liste des producteurs (en couleur verte), cadres, animateurs et chercheurs présents à l'atelier

Atelier des Producteurs Agricoles	ENA de Meknès 3/13/2007 Liste de participants		
Non et Prénom	Fonction	Filière	Téléphone
Hamaniténe Abdelhak	DPA El Hajeb		035 54 33 17
Sriyi mohamed	Directeur	ORMVAG	061 61 57 67
Kacami Khalid	conseiller agricole		064 41 03 60
Bounsir Hamid	ingénieur horticole		037 37 45 02
Noureddine Elghazi	ingénieur agronome		063 46 03 60
KDADA siham	ingénieur d'état	DPA chefchaoun	066 91 02 98
Lamrani hassan	chef SPA	DPA Al Hajeb	062 76 36 06
Alibouch moha	chef SPA		066 90 99 37
Ouazzani youssef	agriculteur		061 10 69 09
Messouni Hachim	agriculteur	céréales+ olives	071 17 49 27
Errahj mustapha	enseignant chercheur		064 46 78 35
Hamzaoui M'hamed	agriculteur	Arboriculture, ASSAS Sefrou	061 25 04 80
Chafaï housni	éleveur	ANPVR	066 67 33 45
Abida mohamed	éleveur	ANPVR	072 10 63 14
Benyaich bachir	éleveur	ANPVR	063 81 03 36
Sonja Vermeuleur	chercheur	IIED/ Regoverning markets	44 20 85 80 18 21
Bouhlaï Bouchia	agriculteur	céréales	078 21 24 85
Mezlahi abdelouahab	vulgarisateur		65 73 93 96
Radouane lahcen	vulgarisateur		067 18 59 36
Laamrani Massane	vulgarisateur		060 87 34 00
Elbouchouafi hassan	ingénieur agriculteur	olivier	064 77 57 84
Akchan boazza	agriculteur	maraîchage	035 54 20 69
Felicity Proctor	expert	IIED/ Regoverning markets	44 20 85 80 18 21
Adnane abderahman	agriculteur	arboriculture (prunes)	068 07 90 65
Esbbar hassan	apiculteur	apiculteur	062 40 76 60
Yggour mohamed	Producteur d'huile	olivier	035 96 96 13
Arbaoui mohamed	Directeur ADAM	fruits et légumes	067 67 44 79
Sebgui mohamed	chef de service	DPA Sefrou	035 68 26 73
Hafid mohamed	agriculteur	maraîchage	061 53 73 45
Dahbi mohamed	agriculteur	maraîchage	023 00 364
Ahmlali mohamed	agriculteur	éleveur/ mix	071 64 83 81
Bovbia Nouredi	ANPVR		061 25 33 79

Photo du groupe de l'atelier producteur



En plénière (matinée du mardi 13 Mars 2007)



**Visionnage du court film sur les contraintes de la commercialisation
Laboratoire de l'ENA (matinée du mardi 13 Mars 2007)**



La pause café de la matinée du 13 Mars 2007



Le repas de midi



Une vue de l'hôtel Ibis où s'est déroulé le second atelier distributeurs et de la banderole d'accueil



Atelier distributeurs

14/3/07 – Hôtel IBIS - Rabat

Programme et méthodologie utilisée

9h-9h10 : allocution du Docteur Sedrati au nom de l'association Targa aide

9h10-9h20: Regoverning markets, Felicity Proctor

9h20-9h30 : La perspective marocaine (Aziz Sbai)

9h30-10h : Tour de table, présentation des participants
Qui êtes-vous, votre fonction/organisation, pourquoi êtes-vous ici ?

10h-11h : Session plénière

Méthode :

- Introduction : expliquer la question, les objectifs
- **Question : quels sont les facteurs déterminants dans l'évolution des marchés agro-alimentaires dans les 10 prochaines années?**
- distribuer 2 cartes par personne
- chaque participant inscrit une idée par carte
- afficher les cartes par catégorie
- hiérarchiser les cartes : chaque participant inscrit une croix sur les deux catégories qui lui paraissent les plus importants

11h-11h30 : pause café

- construction d'un schéma d'évolution du marché avec les facteurs identifiés (Sonja)

11h30-12h15 : session plénière

Méthode :

- introduction : expliquer question et objectifs
- **Question : Quelles sont les opportunités et menaces pour l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain ?**
- Former des petits groupes de proximité (6 max)
- Identifier 2 menaces et 2 opportunités sur des cartes
- Afficher les cartes

12h15-13h30 : session plénière

Méthode :

- Question 1 : **qu'est-ce que vous faites pour faciliter l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain ?**
- Lister sur flipchart
- Question 2 : **qu'est qui vous aiderait ou vous inciterait à faire plus ?**

Conclusions de la journée et remerciements, suite ?

14h déjeuner

Une vue de l'atelier : seconde journée du mercredi 14 mars 2007 (Hôtel Ibis)
Discussions en plénière



I - Facteurs déterminants dans l'évolution des marchés agro-alimentaire sur les 10 prochaines années

Les participants à cet atelier étaient composés de représentants des supermarchés, des principaux grossistes et commerçants, d'associations de commerçants et de consommateurs, de la Presse. L'atelier s'est tenu à l'Hôtel Ibis à Rabat. Après explication de la méthode et des objectifs, la question **des facteurs déterminants dans l'évolution des marchés agro-alimentaire sur les 10 prochaines années** a été posée aux participants. Le détail des réponses est comme suit :

- Préférences des consommateurs vont évoluer

- Absence d'une politique de conscientisation des consommateurs
- Absence d'une culture consumériste
- Evolution des goûts et des préférences des consommateurs
- Développement du tourisme
- Conscientisation du consommateur
- Exigence de la traçabilité exigée par les GMS et les Hôtels
- Qualité des produits
- Promulgation de normes d'hygiène

- Pouvoir d'achat des consommateurs

- Fluctuation des prix des produits agricoles
- Pouvoir d'achat
- Prendre en considération du pouvoir d'achat du consommateur qui s'approvisionne dans les GMS

- Marchés Informels (wet markets)

- Prix différenciés par rapport aux marchés structurés
- Commerce non structuré
- Expansion de l'informel

- Autres circuits de commercialisation

- Possibilités de ventes libres et directes

- Grandes et Moyennes surfaces

- Possibilités de ventes libres et directes
- multiplication des grandes surfaces
- développement des supermarchés avec notamment l'introduction de nouvelles enseignes

- Accords commerciaux

- accords de libre échange
- ouverture des frontières et introduction facilitée des produits étrangers normalisés

- Mise à niveau

- *Faire la mise à niveau*
- *mise à niveau des coopératives et des réseaux à l'export*
- *décentralisation administrative et le développement de la démarche participative*
- *restructuration des marchés de gros*

- Changement climatique

- petite agriculture de plus en plus dépendante des aléas climatiques

- Organisation des Producteurs

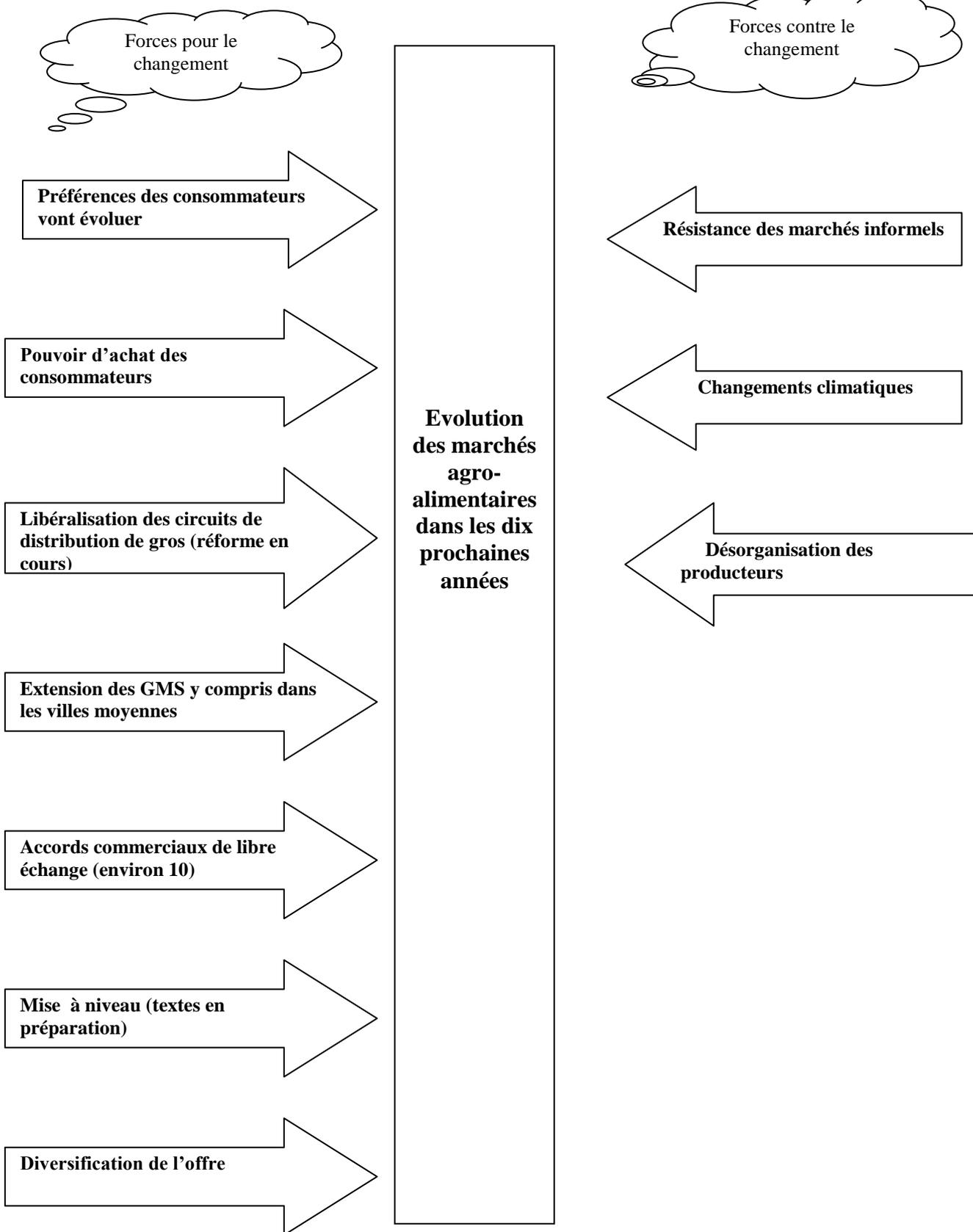
- regroupement
- organisation des producteurs
- organisation des filières
- Intégration

- Diversification de l'Offre

- prix défiant toute concurrence
- facilités pour intégrer les productions animales et végétales dans les petites et moyennes exploitations

Identification des forces de changements et résistance





II - Opportunités et menaces pour l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain

Une seconde question a été ensuite posée sur **les opportunités et menaces pour l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain**

Opportunités

- canalisation de l'écoulement des produits agricoles
- amélioration de la qualité des ressources humaines
- non-conformité à la norme internationale donc sélection de fait
- regroupement
- élimination des intermédiaires
- devenir des exportations de produits bio
- produits de niches et demande croissance pour ce type de produits
- nouveaux créneaux de vente (magasins
- professionnalisme des petits producteurs
- possibilités de tisser de liens avec les GMS
- valorisation des produits (prix)
- ouverture des frontières pour exportations
- consommateurs urbains et nouvelles demandes

Menaces

- faillite du petit producteur
- ouverture synonyme d'approvisionnement des grandes surfaces à l'extérieur
- déphasage entre petite agriculture et évolution rapide des exigences des marchés modernes
- concurrence étrangère
- apparition de nouvelles barrières à l'entrée
- ouverture des frontières
- forte dépendance vis-à-vis des GMS
- exigences du consommateur
- reconversion des céréaliers vers des cultures non compétitives
- urbanisation non maîtrisée donc manque de terre
- monopole des GMS et des IAA
- ouverture des frontières
- exigences des consommateurs
- standardisation des produits et appauvrissement de la diversité
- disparition des entreprises incapables d'ajuster à la norme internationale

Identification de toutes les opportunités et menaces



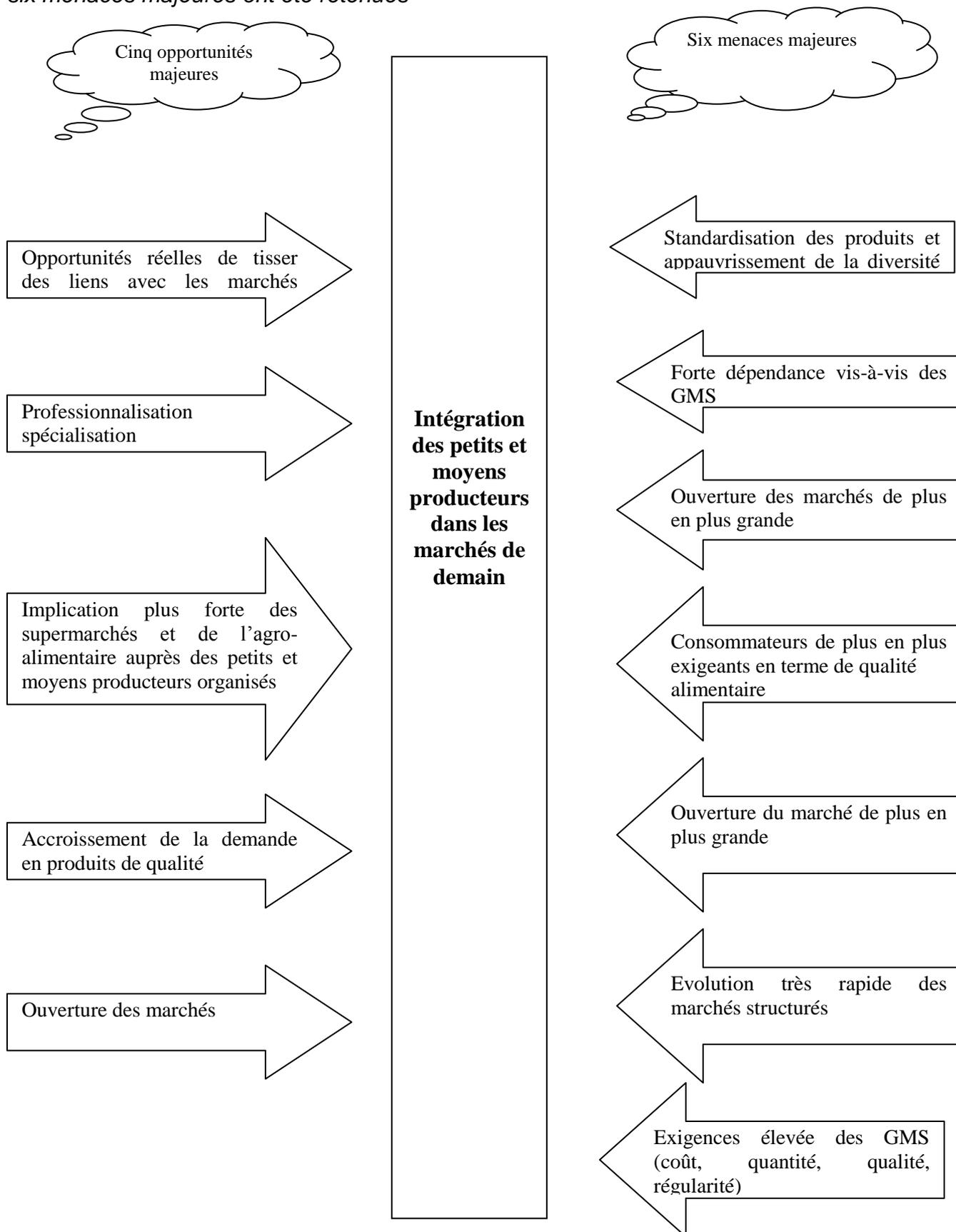
Les menaces et opportunités sont classées par ordre du nombre de croix obtenues sur chaque étiquette (à l'issue d'un vote)

Sélection des opportunités et menaces majeures

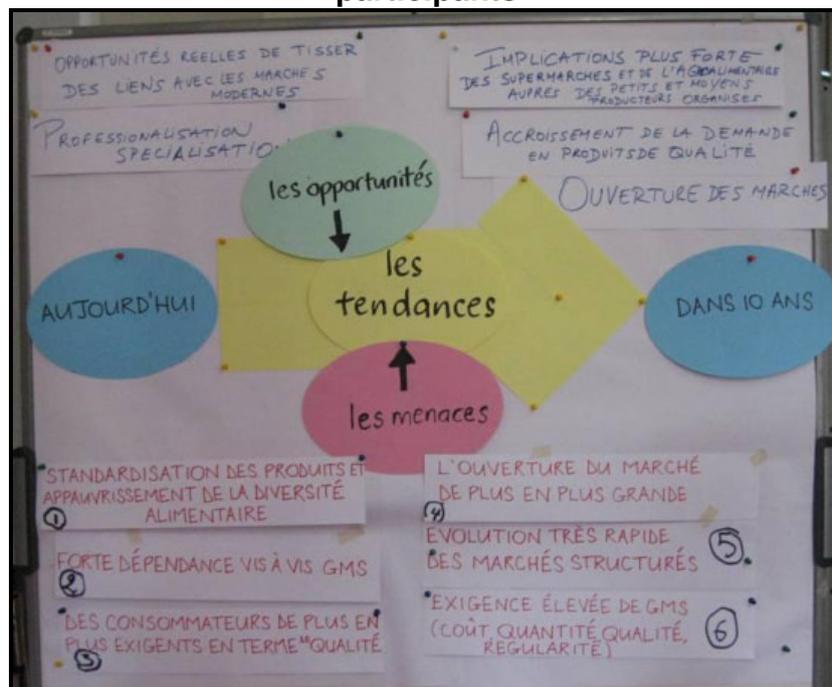


III – Sélection des opportunités et menaces majeures pour l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain

Il a été ensuite demandé aux participants choisir par une croix les menaces et opportunités jugées les plus importantes. Cinq grandes catégories d'opportunités et six menaces majeures ont été retenues



La sélection des 5 opportunités et 6 menaces majeures aux yeux des participants



IV – Actions mises en œuvre pour faciliter l'intégration des petits et moyens producteurs

On a ensuite posé la question : **Que faites vous pour faciliter l'intégration des petits et moyens producteurs dans les marchés de demain ?**

Une discussion s'en est suivie où chacun des participants a donné son avis. Certaines associations de producteurs ont émis les avis suivants :

- trois projets visant l'intégration des femmes rurales dans l'économie marocaine ont été développés : touchant à la trituration de l'olive, au séchage des pruneaux et à la formation en certification commercialisation. Les tentatives de s'intégrer dans les GMS n'ont pas réussi jusqu'à ce jour mais il existe une autre voie à explorer : le commerce équitable

- Les représentants de l'Association de production de viande rouge ont souligné les problèmes d'organisation face aux GMS, le fait qu'il fallait développer des relations et une communication efficace avec les grandes surfaces. Une nouvelle loi sur l'interprofession est en cours d'élaboration.

- Un participant déclare qu'un petit éleveur ne peut pas vendre son produit directement à la GMS. Le cas de la coopérative COPAG a été soulevé. Cette coopérative développe des actions vis-à-vis de ses adhérents. Un des responsables commerciaux déclare : « nous sommes à l'intérieur des GMS mais il est difficile d'y rentrer en raison des exigences tels les droits d'entrée et de référencement, la nécessité de se doter d'un transport réfrigéré... » Et il ajoute : « heureusement que le

chiffre d'affaires réalisé avec les GMS est seulement de 10 % sinon on aurait fermé la boutique... »

Le responsable chez COPAG annonce le lancement d'un projet de boucherie avec l'enseigne Marjane.

La représentante de Marjane déclare que son enseigne a été sollicité par la direction d'élevage du ministère de l'agriculture pour la mise à niveau de producteurs de viandes rouges. Elle explique que Marjane est ouvert à tout partenariat mais avec des producteurs organisés : *«pour nous c'est plus simple de travailler avec les associations de producteurs comme l'ANOC par exemple. On arrive alors à développer nos filières d'approvisionnement (avec le développement d'une traçabilité ...) mais il faut absolument qu'on soit en face d'association et non de producteur individuels isolés. »*

Le Président de l'amicale des transporteurs a dit de son côté qu'il n'avait pas de liens directs avec les producteurs mais les fruits et légumes sont acheminés du marché de gros vers les distributeurs.

Le coordonnateur du programme AAI de l'USAID a expliqué les actions qui étaient menées dans le cadre de son programme.

Il y a une composante macro-économique qui consiste à identifier la filière clef et renforcer les organisations professionnelles, en les dotant d'outils pour les aider à capter l'information en provenance du marché. Par exemple concernant les opérations d'engraissement il s'agit de les aider à s'adapter aux exigences des circuits de commercialisation moderne. Les actions concernent également la valorisation des produits de terroir, les parcours naturels, la promotion de l'huile d'olive grâce au lancement d'une opération «huiles d'excellence du Maroc», surtout sur les marchés d'exportation.

Il a expliqué également que la masse critique (export et national) ne peut être obtenue par les producteurs.

Il faut identifier d'autres niches pour les producteurs : par exemple d'autres espèces de fruits rouges que les fraises...

Une Consultante française ayant longtemps travaillé sur les organisations de petits producteurs en Casamance (Sénégal) explique qu'il est possible de trouver d'autres alternatives aux grandes surfaces notamment à travers le biologique, le commerce équitable, les magasins spécialisés. *«Je pense que consommateur marocain est exigeant en qualité, le beldi pas forcément le standardisé... »*

«Mon expérience m'a montré qu'au Sénégal il y a une expérience réelle en termes d'organisations de producteurs... de réseaux internationaux de producteurs ». «Il s'agit de rechercher la qualité par la formation et le renforcement des capacités»

Le représentant de l'association nationale des éleveurs de bovins (ANEB) revient sur le cas de COPAG, expérience, qui selon lui, a montré que les petits éleveurs sont mieux à l'aise que s'ils restent individuels et isolés.

Il a donné également l'exemple d'un autre secteur pour illustrer le déphasage entre la réglementation et la réalité. En effet le Maroc est le premier exportateur d'escargot alors qu'il n'y a aucune législation En l'absence d'organisation, les prix payés aux

producteurs sont très bas (bien loin derrière la Tunisie où le producteur triple son revenu)

S'agissant de COPAG il explique comment cette coopérative a voulu éradiquer la tuberculose en programmant les abattages précis pour des marchés précis. Cette organisation garantit la qualité et un revenu important pour les petits éleveurs...

La représentante de Marjane explique que son enseigne veut aider le secteur agricole à se restructurer mais *«on a du mal à identifier les interlocuteurs. On voudrait des associations avec qui on veut travailler»*.

Pour elle, les produits doivent être taxés en aval et non passer par le marché de gros.

«On a créé une plate forme pour les fruits de légumes et on demande au fournisseur de passer par le marché de gros mais cette plate forme reste le seul interlocuteur de Marjane»

Elle déclare que Marjane a le même projet pour la boucherie et pour la poissonnerie...

Les coopératives traitent directement avec la plate forme

Le problème de l'organisation a été à nouveau souligné : *«on a besoin d'une régularité, (pas forcément 100 % car on a d'autres fournisseurs) mais on a besoin d'interlocuteurs organisés, réguliers... »*

Le Président de l'amicale des transporteurs prend la parole pour expliquer que certains producteurs ne passent pas par le marché de gros comme le stipule la charte communale et que certains distributeurs contournent la loi.

La dernière question de l'atelier a été de savoir ce qui aiderait ou inciterait les participants à faire plus dans le sens de l'intégration des petits producteurs

Les mesures à mettre en place proposées sont comme suit :

- au Niveau du Ministère de commerce, il y a un travail sur la libéralisation non pour être taxé comme aujourd'hui mais pour produire des services : notamment des normes spécifiques prévus pour les faire coïncider avec les prix

- L'accélération du processus de mise à niveau en cours et l'organisation de l'interprofession

- Rendre fonctionnelles les coopératives car les gens ne travaillent pas ensemble. Ce sont parfois de structures vides

- conscientiser et sensibiliser les producteurs sur cette problématique et les inciter au regroupement, notamment par la valorisation des produits (signalisation par la qualité) comme le cas de l'huile Farida produit par une coopérative féminine et commercialisée en Europe.

- pérennisation du projet

- identifier les interlocuteurs, voir avec les agriculteurs et les parrainer

- mettre en place des systèmes d'information sur les marchés

**Liste des participants à la seconde journée de l'atelier regoverning markets
Mercredi 14 Mars ; Hôtel Ibis**

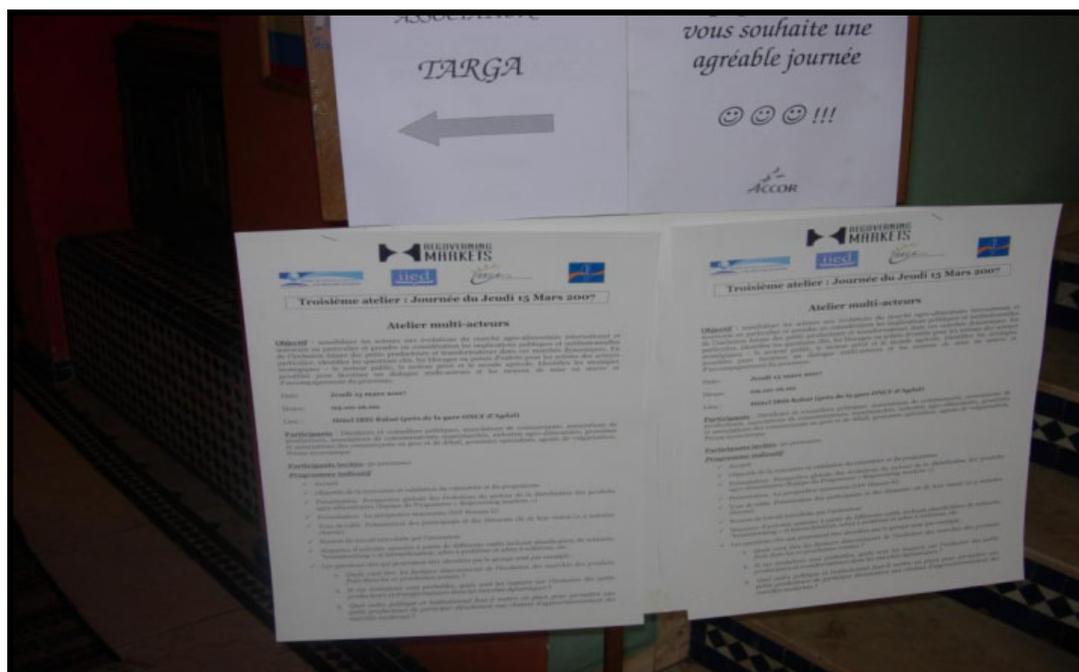
NOM & PRENOM	FONCTION	ORGANISME	COORDONNEES
Aurélie Puech	Responsable filière produit frais	Marjane Holding	067 02 07 27
Saad Dorhmi	Banquier	Crédit agricole du Maroc	062 14 45 87
Med Benkaddmr	Président CAC Maroc	Confédération des associations des consommateurs	061 33 05 65
M'hamed Sedrati	Président	TARGA	061 48 48 77
Sakirhal	Président		061 21 17 90
Abdelmoula El Alami	Chef de division	MICMNE	037 75 30 01
Ali Boulanouar	Coordinateur MCI-ONUDI	MICMANE	037 66 96 62
M'hamed Hamdaoui	Président	ASSAS Sefrou	061 25 04 80
Christiane Darde	Consultante		
Abdel-ilah Lomri	Directeur général	ANEB	
Mostafa Naimi	Fondation Si Hmad Derhem	IURS - Rabat	
Rachida Jadari	Professeur	IAV Hassan II	-
Taoufik Nahmi	journaliste	L'Economiste	
Nourddine Belkadi	Assistant ANEB	ANEB	
Youssef Gsir	Secrétaire général	APCE Oujda	036 71 07 48
Nouredine Boubia	Président association AGUENOZ Khemissat	ANPVR	061 25 33 79
Mohamed Amine Moustanjidi	Coordinateur programme AAI/USAID	Pg. AAI	037 75 01 02
Abdelhak Janah	Directeur commercial	COPAG Taroudant	075 00 00 30
Anne Chohin-Kuper	économiste	Regoverningmarkets	071 03 94 34
Soumia Elmahdaoui	journaliste	Africulture du maghreb	063 67 36 02
Housni Chafat	ingénieur	ANPVR	037 63 95 01
Felicity Proctor	Expert	Regoverningmarkets	
Sonja Vermeulen,	Expert	Regoverningmarkets	
A. Chohin-Kuper	Consultant Economiste	Regoverningmarkets - Maroc	
Aziz Sbai	Economiste IAV Hassan II	Regoverningmarkets - Maroc	060-21-37-26
A.Ait El Mekki	Economiste ENA	Regoverningmarkets - Maroc	064-03-93-76
Rachid Hamimaz	Economiste IAV Hassan II	Regoverningmarkets - Maroc	062-13-54-83
Mustapha Bahri	Consultant Economiste	Regoverningmarkets - Maroc	061-67-85-11
Hassan Kemoum	Animateur	ENA	
Mostafa Errahj	Animateur	ENA	064 46 78 35

Atelier Multiacteurs

Une vue du lieu de déroulement de l'atelier multiacteurs
Jeudi 15 Mars 2007, Hôtel Ibis Rabat



Programme affiché à l'entrée



Programme de l'atelier 3

- 9 - 9 h 30

Accueil

- 9 h 30 - 10 h 30

- A) Allocution d'ouverture par SG
- B) Présentation du Programme : Hassan Kemmoun
- C) Tour de table
- D) Présentation du programme Regoverning Markets : Felicity Proctor
- E) Présentation de la perspective marocaine : Rachid Hamimaz et Aziz Sbai

- 10 h 30 – 11 heures

- A) Présentation de quelques résultats des ateliers 1 et 2
- B) Tendances de l'évolution du marché dans les 10 prochaines années

11 heures– 11 heures 30

- A) Problèmes et menaces pour l'inclusion des petits producteurs dans les marchés
- B) Discussion des menaces et validation et hiérarchisation

11 heures-30-12 heures : Pause café

12 heures – 13 H : Travaux de groupes et présentation sur les actions par rapport aux menaces

13H – 13 Heures 30 : Mécanismes et actions en cours pour l'inclusion des producteurs

13 Heures 30 – 14 H : Suggestions pour la suite à donner
Identification des acteurs concernés par les actions

I - Résumé de l'allocution d'ouverture de Mohand Marghi, Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture, du développement rural et de la pêche maritime

Le secrétaire général a déclaré que ce sujet de l'inclusion au marché moderne était important et crucial. Cette question compte d'ailleurs parmi les préoccupations de son ministère

S'agissant des fruits et légumes, il faut relever le niveau élevé de concentration de la production. Les petits producteurs de plein champ se voient exclus du commerce organisé. Ce secteur constitue pourtant la base de l'approvisionnement du marché intérieur.

M.Marghi a rappelé que l'objectif de ces ateliers était la sensibilisation de tous les acteurs concernés à ces évolutions et à leurs implications s'agissant des petits et moyens producteurs et transformateurs.

Le problème majeure de la commercialisation se pose en terme du faible développement des organisations professionnelles, ce qui nuit aux petits producteurs et à la transparence du marché : absence de circuits organisés, d'une qualité suffisante, d'un réseau de transport adapté, d'une chaîne de froid et de la part insuffisante des produits transformés.

Un des outils importants dont le Ministère dispose est le Fonds de Développement Agricole. Parmi ses objectifs, l'encouragement de l'investissement dans l'agriculture et à titre d'exemple la promotion de l'infrastructure de stockage en raison de la faiblesse d'organisations professionnelles et interprofessionnelles

La grande distribution a commencé à façonner le paysage de la commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires en imposant de nouvelles règles telles la traçabilité,

Le secteur agricole regroupe 10 % des exploitants. Il y a eu certes un renforcement stratégique de certaines filières telles le lait mais les efforts sont toujours insuffisants en raison du fait que le pourcentage des produits agricoles transitant par les organisations professionnelles est insignifiant si on le rapporte aux flux globaux.

L'ouverture oblige les professionnels à des adaptations en termes de qualité, de circuits de commercialisation efficaces, de concurrence, d'exigences des consommateurs. Dans les autres pays les organisations interprofessionnelles constituent des institutions efficaces

Le ministère travaille actuellement à l'émergence d'organisation professionnelles : en créant un environnement institutionnel incitatif et en fournissant des moyens juridiques adaptés, actuellement mis en œuvre. Il y a un projet de loi préparé à ce sujet qui est en cours d'étude. Il s'agit de suivre les entités regroupant ce type d'organisation à quelque stade de l'agriculture

M. Marghi a expliqué que la vision actuelle de l'agriculture de demain dépasse la conception duale (agriculture traditionnelle, moderne). L'objectif est de promouvoir une agriculture plurielle dans laquelle tous les acteurs doivent trouver leur place et s'intégrer au marché

L'organisation telle que la voit le Ministère aujourd'hui, repose sur les principes suivants :

- l'action volontaire
- l'intérêt économique à adhérer à une coopérative
- le fonctionnement démocratique, libre transparent
- l'autonomie (Ressources humaines et ressources financières propres) qui est la condition pour être un acteur véritable
- la solidarité (l'intégration doit être perçue non comme une concurrence mais une synergie positive)
- l'intégration car on ne peut imaginer l'inclusion sans l'intégration

II - Exposé de Felicity Proctor (Regoverningmarkets)

- l'impact de la libéralisation est l'accroissement des importations contournant les productions nationales. Parmi les effets manifestes la modification des préférences des consommateurs

- l'impact des commerces modernes et traditionnels

- l'industrie agro-alimentaire est aujourd'hui aussi internationalisée que des secteurs comme les télécoms ou l'automobile, en revanche son dynamisme dépendait plus de la demande que pour ces autres secteurs...

- les changements en termes de concentration sont importants. On estime à 26 000 le nombre d'agriculteurs qui ont disparu au Brésil suite à structuration du commerce moderne

- les changements dans le commerce de détail tels l'internationalisation des supermarchés a eu des impacts en termes d'économie d'échelle et de modification dans les chaînes d'approvisionnement

- Les grandes chaînes prennent des risques sur les marchés locaux mais également les autres chaînes locales ; ainsi au Brésil les chaînes locales se sont développées et se sont adaptées aux différentes classes

Felicity Proctor a ensuite caractérisé ce qu'on entendait par commerce moderne, les types d'impacts sur l'aval (commerce de détail) et sur l'amont (transformation des produits et approvisionnement)

Elle a expliquée que les marchés modernes comprenaient également les industries agroalimentaires et les marchés traditionnels de type marchés de gros et de proximité

Les changements importants constatés sont l'apparition d'un marché de masse. Des innovations structurelles deviennent la norme dans la plus part des pays concernés.

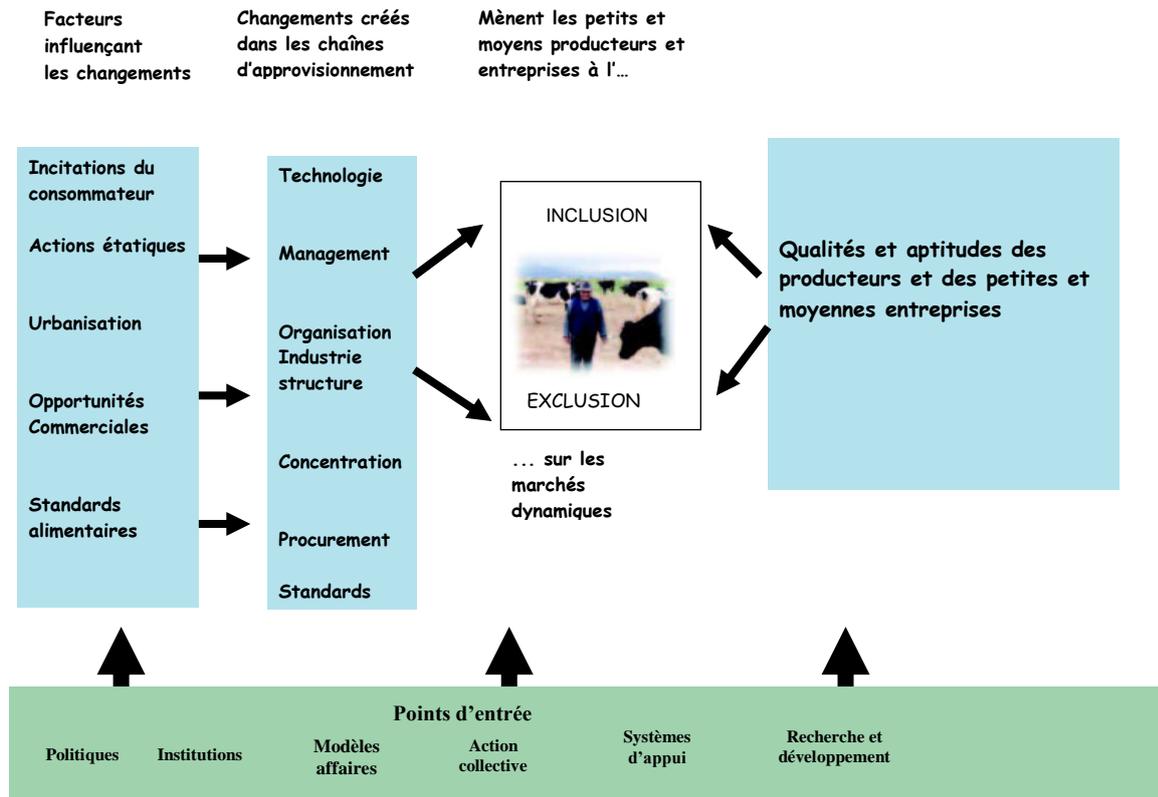
Pour résumer **Felicity Proctor a souligné les** restructurations induits par l'apparition du commerce moderne : concentration de la base de l'approvisionnement, production tirée par la demande, marché régulé par le consommateurs et qui se fixe des prix attractifs et des normes de qualité.

Mme Proctor a montré que le secteur privé est le seul à analyser les potentialités des marchés. Le Maroc apparaît moins attractif que d'autres pays notamment la chine et l'Inde notamment

L'enjeu est exprimé à travers cette question : marché va-t-il intégrer les petits producteurs ?

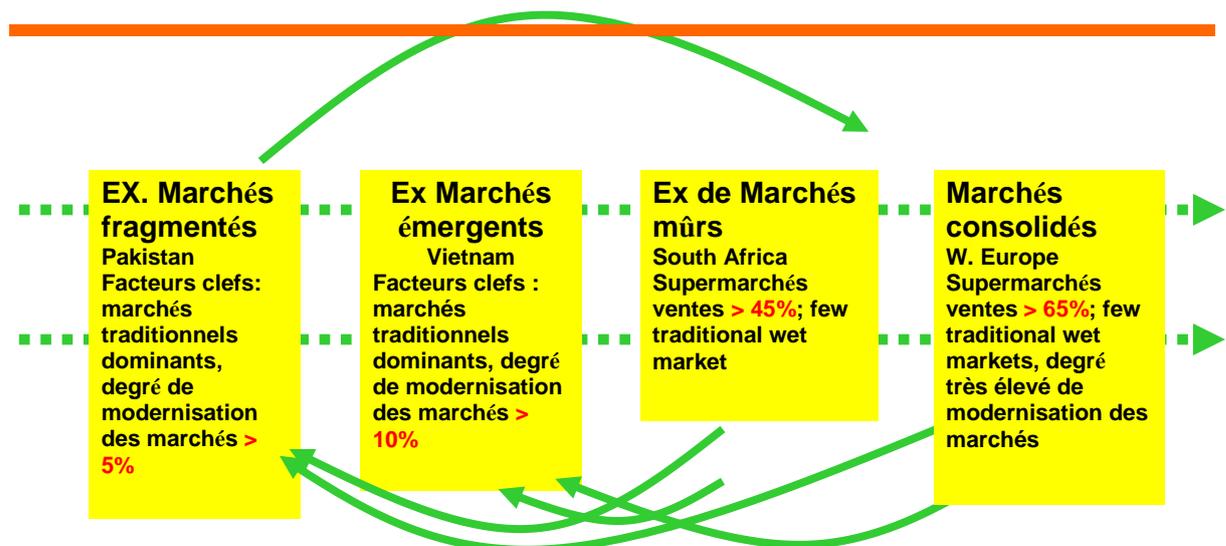
Felicity Proctor a rappelé les objectifs globaux du programme à savoir renforcer le dialogue, générer des idées et renforcer les acteurs.

Un schéma inclusion exclusion a été présenté dont la traduction suit



Ensuite Mme Proctor a expliqué en quoi les politiques sont interpellées dans la mesure où elles doivent prévoir et anticiper les évolutions des marchés. Le Maroc se trouvant dans le cas des marchés émergents comme le Vietnam (voir schéma ci-dessous)

Politiques prévisionnelles



- "Politiques institutionnelles peu averties sur le LT"
- "Or si on comprend cette évolution, on peut choisir les mesures appropriées pour guider les orientations futures"

Felicity Proctor a montré ensuite les implication politiques en termes de résultats : la promotion du secteur privé, les types d'alliances et le soutien du public. Un aperçu des types de politiques qui ont un effet sur les chaînes de valeur a été illustré.

L'exposé s'est terminé par la définition du programme regoverningmarkets et son extension dans le monde, ses donateurs, le comité de conseil, etc. (voir présentation diaporama complète de Felicity Proctor en annexe)

III – Exposés de Rachid Hamimaz et Aziz Sbai (Regoverning Markets Maroc)

Deux communications ont ensuite été données par l'équipe marocaine du projet regoverning markets. L'exposé de Rachid Hamimaz (IAV Hassan II) a rappelé les résultats du «country assessment». Il a développé les points suivants :

- les facteurs déterminants le développement de la grande distribution
- les sociétés qui se partagent à ce jour le marché de la distribution au Maroc
- la place et le rôle de la grande distribution
- la répartition spatiale de la grande distribution au Maroc
- les limites de la coexistence des circuits de distribution au Maroc
- les conditions d'entrée dans la grande distribution comparativement à l'Europe
- les conditions d'évolution des GMS au Maroc
- la structure du marché et l'environnement juridique de la distribution moderne

Aziz Sbai (IAV Hassan II) a poursuivi l'exposé en illustrant un cas d'effet d'entraînement de la grande distribution sur les PME agroalimentaires : le cas COPAG qui a fait

l'objet de l'étude du cas. (Voir présentations diaporamas complètes de Rachid Hamimaz et Aziz Sbai en annexes)

IV – Présentation des résultats des ateliers 1 et 2 et commentaires ajouts des participants de l'atelier 3

L'animateur Mustapha Errahj présente ensuite les résultats des ateliers 1 et 2

1) Il a rappelé les tendances

- Préférences des consommateurs vont évoluer

- Absence d'une politique de conscientisation des consommateurs
- Absence d'une culture consumériste
- Evolution des goûts et des préférences des consommateurs
- Développement du tourisme
- Conscientisation du consommateur
- Exigence de la traçabilité exigée par les GMS et les Hôtels
- Qualité des produits
- Promulgation de normes d'hygiène

- Pouvoir d'achat des consommateurs

- Fluctuation des prix des produits agricoles
- Pouvoir d'achat
- Prendre en considération du pouvoir d'achat du consommateur qui s'approvisionne dans les GMS

- Marchés Informels (wet markets)

- Prix différenciés par rapport aux marchés structurés
- Commerce non structuré
- Expansion de l'informel

- Autres circuits de commercialisation

- Possibilités de ventes libres et directes

- Grandes et Moyennes surfaces

- Possibilités de ventes libres et directes
- multiplication des grandes surfaces
- développement des supermarchés avec notamment l'introduction de nouvelles enseignes

- Accords commerciaux

- accords de libre échange
- ouverture des frontières et introduction facilitée des produits étrangers normalisés

- Mise à niveau

- *Faire la mise à niveau*
- *mise à niveau des coopératives et des réseaux à l'export*
- *décentralisation administrative et le développement de la démarche participative*
- *restructuration des marchés de gros*

- Changement climatique

- petite agriculture de plus en plus dépendante des aléas climatiques

- Organisation des Producteurs

- regroupement
- organisation des producteurs
- organisation des filières
- Intégration

- Diversification de l'Offre

- prix défiant toute concurrence
- facilités pour intégrer les productions animales et végétales dans les petites et moyennes exploitations

2) L'animateur a rappelé les problèmes exprimés par le producteur

- Commercialisation distribution (circuits de distribution)
- Qualité productivité / quantité
- inadéquation de l'offre et de la demande
- multiplicité des intermédiaires
- faiblesse des organisations de producteurs

3) Un certain nombre de commentaires des participants (atelier 3) sur les problèmes exprimés par les producteurs ont été enregistrés

- Organisation n'est pas une contrainte mais une obligation.
- Problème des contrats
- Problèmes de trésorerie des producteurs
- Tous ces problèmes seraient résolus dans un cadre associatif

- A-t-on posé à ces producteurs la question de l'impact des mesures des pouvoirs publics sur eux ?
- Aspects du commerce intérieur : les marchés de gros s'appuient davantage sur une logique fiscale qu'économique. Et aussi tout le problème de la logistique complexe qui a un impact.

4) L'animateur a présenté ensuite les menaces ayant un impact sur l'intégration des petits producteurs au marché moderne exprimées dans l'atelier 2,

Menaces

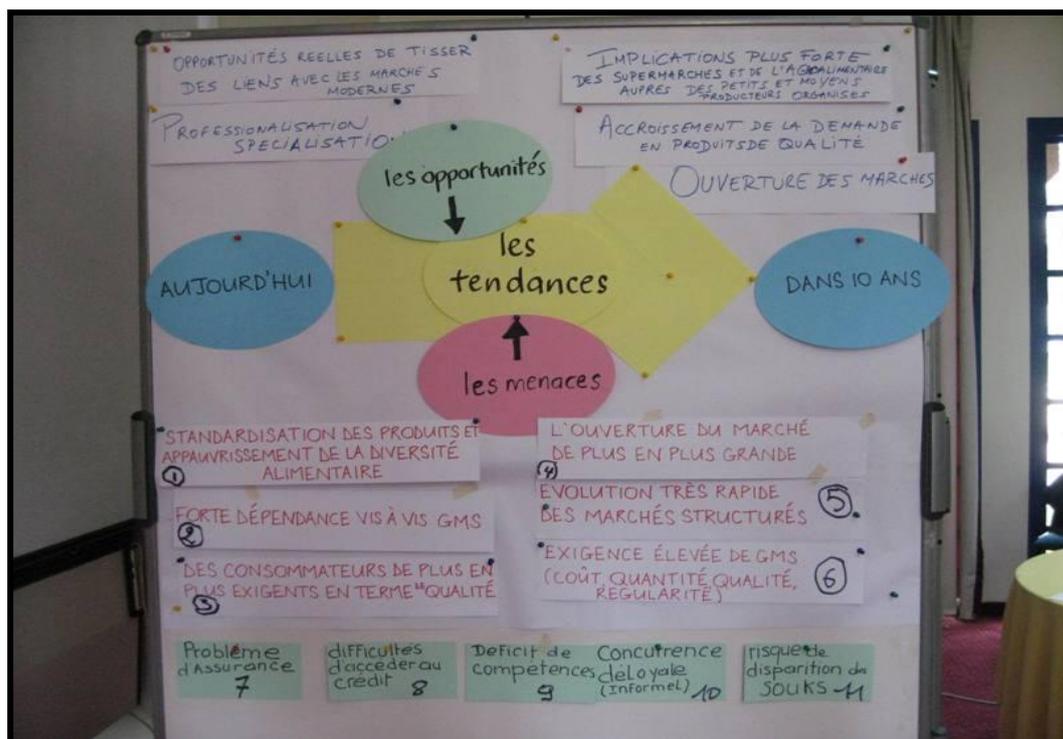
- 1) Standardisation des produits et appauvrissement de la diversité alimentaire
- 2) forte dépendance vis-à-vis des GMS
- 3) des consommateurs de plus en plus exigeants en terme de qualité
- 4) Ouverture du marché de plus en plus grande
- 5) évolution très rapide des marchés structurels
- 6) exigences élevée des GMS (coût, quantité, qualité, régularité)

Opportunités

- 1) Opportunités réelles de tisser des liens avec les marchés modernes
- 2) professionnalisation spécialisation
- 3) Implication plus forte des supermarchés et de l'agro-alimentaires auprès des petits et moyens producteurs organisés
- 4) Accroissement de la demande en produits de qualité
- 5) Ouverture des marchés

5) discussion ensuite à propos des menaces et de propositions de nouvelles menaces (cinq) à ajouter à la liste

- N7 : Problème d'assurance
- N8 : Difficultés d'accéder au crédit
- N9 : Déficit de compétences
- N10 : Concurrence déloyale (Informel)
- N 11 : Risque de disparition des souks



6) Sélection ensuite des quatre menaces les plus importantes

Chaque participant a sélectionné en cochant deux menaces de son choix parmi la liste des 11 menaces retenues

Résultat

Dépouillement des votes et sélection des 4 menaces les plus importantes

Menaces	Score	Classement
1	0	7
2 forte dépendance vis-à-vis GMS	6	2
3	0	7
4 Ouverture du marché de plus en plus en plus grande	7	1
5 Evolution très rapide des marchés structurés	5	3
6	3	5
7	3	5
8	2	6
9 déficit des compétences	7	1
10	4	4
11	4	4

4 groupes de discussion, correspondant aux 4 menaces retenues, ont été constitués. Chaque participant a rejoint le groupe de son choix pour discuter une des menaces afin de répondre à la question suivante. Discussion libre et affichage des idées produites, puis sélection des quatre actions jugées prioritaires par le groupe. Présentation par un membre de chaque groupe des résultats en plénière.

V – Actions à mettre en œuvre pour minimiser les effets possibles des menaces

La question suivante a été ensuite posée : Quelles actions mettre en œuvre pour minimiser les effets possibles des menaces ?

Menace 2 : Fortes dépendances des grandes surfaces

- 1) Regroupement des petits producteurs
 - (s'organiser en coopératives
 - s'organiser en groupement d'intérêt
 - renforcer les compétences (analphabétisme...)
 - maîtriser les pratiques de traçabilité et de qualité
 - produire la qualité
- 2) Rechercher un équilibre des GMS et des circuits traditionnels
 - Equilibre entre GMS et circuits traditionnels,
 - réglementer l'entrée des GMS
- 3) Moderniser et développer les circuits traditionnels
 - Moderniser circuits traditionnels,
 - adapter la distribution aux réalités socio-économiques
 - renforcer liens Agro-industrie
 - Intégration en Amont et Aval
- 4) Développer relation de partenariat GMS – PP
 - liens organiques entre GMS et PMP
 - participation dans le capital des GMS
 - relations de confiance GMS / PME)
- 5) Développer l'export :
Possibilités d'export

Menace 9 : Déficit de compétences

- 1) Développer et renforcer les compétences
 - Comment : Sensibiliser sur l'intérêt de travailler ensemble
 - Sur la transformation des Personnes physiques en personnes morales
 - Par la Formation sur la gestion, l'approche Marché, technique
 - Impliquer les administrations, les ONG, les collectivités locales, la recherche, le privé

Menace 5 : Evolution très rapide des marchés structurés

- 1) Se regrouper en associations ou coopératives pour sortir de l'informel et avoir des structures adaptées

- 2) Besoin de formation des petits agriculteurs sur les normes à respecter pour répondre aux exigences des marchés (*Amélioration des acquis des P*)
- 3) Intégrer dans les associations et coopératives des commerciaux pour éviter les intermédiaires
- 4) Sensibiliser les petits agriculteurs sur les nouveautés en terme de production (rendement) et qualité
- 5) Renforcer les liens entre les petits agriculteurs et les transformateurs (contractualisation)
- 6) Engagements des PP pour répondre aux doléances des petits agriculteurs pour mieux les intégrer aux GMS
- 7) Trouver des mécanismes de restructuration des marchés traditionnels
- 8) Identifier les marchés niches : (ex. produits de terroir) pour les petits agriculteurs
- 9) Mettre en place un système de traçabilité

Menace 4 : Ouverture du marché de plus en plus grande

- 1) Organisations Professionnelles (coopératives – création des interprofessions – formation et qualification des PMP)
- 2) Organisation des circuits de commercialisation (réorganisation des marchés de gros et des abattoirs – contrats entre associations de producteurs et distributeurs et consommateurs)
- 3) Soutien aux PMP (aides financières – exonération fiscale des intrants - les deux mesures conditionnées par des cahiers de charges)
- 4) Qualité, Normalisation et Valorisation (vulgarisation des normes - application des normes – élaboration des normes manquantes – création de labels)
- 5) Différenciation des produits (produits Bio, du terroir... aides spécifiques) – identification des potentialités (marchés intérieurs et export)
- 6) Mesures de sauvegarde à la frontière (Protection sanitaire à l'entrée, SPS).

Photos des travaux de groupe à la question : *Quelles actions mettre en œuvre pour minimiser les effets possibles des menaces ?*



Les présentations par les groupes







VI – Actions et innovations en cours

La question suivante a été ensuite posée : Quelles sont les actions et innovations en cours ?

- Depuis trois ans une cellule travaille pour établir des relations directes avec les producteurs : filière fruit et légumes et viande. L'un des problèmes est l'identification des producteurs d'où le souhait d'encourager les associations de producteurs. Marjane dispose d'informations sur la demande en termes de volumes et de prix qui pourraient permettre d'améliorer la visibilité sur le marché et la demande
- Répression des Fraudes : cadre légal de production à travers les signes de qualité, bio, etc.
- Caisse Nationale du Crédit Agricole (CNCA) : la maison de l'agriculteur : structure d'expertise = établir avec les agriculteurs un business plan, 5 antennes sont déjà ouvertes avec une unité micro crédit et une re
- chambre d'agriculture du Gharb : Projet de révision des statuts des coopératives, passer de 7 à trois
- Développement de l'économie sociale : nouveauté des statuts, simplification des procédures d'agrément, possibilité d'agrément régional
- Représentant de l'agriculture : Projet de loi sur l'interprofession

- Revoir les systèmes de subventions : actuellement il y a des primes à l'investissement après avoir bâti et terminé son projet et pas au début
- SG : Comment mobiliser les ressources foncières : problème important
- Projet avec USAID dans le cadre des accords de libre échange
- Le code des investissements agricoles (CIA)

Autres commentaires

- Commentaire de Comader sur menace 4 : On ne demande pas de créer une protection nouvelle mais des mesures qui existent (WTO) pour éviter le commerce triangulaire.
- Terraf (EACCE) : cas de COPAG est la solution. Il faut cloner la COPAG
- *Comader : Il ne faut pas oublier que l'assouplissement des procédures pour toute activité (accès au crédit et subventions par exemple) est une solution importante*
- *Producteur : La menace c'est la situation actuelle et non les supermarchés qui sont une chance.*

VII – Suggestions pour poursuivre la réflexion à venir

Les participants ont été invités à s'exprimer oralement sur la question suivante :

Enfin la dernière question de l'atelier a été posée aux participants : Quelles sont les suggestions pour poursuivre cette réflexion pour aboutir des actions ?

- Compléter les actions car il y a encore beaucoup à faire
- Chambre de l'agriculture du Gharb : Cartographie : organiser des ateliers à l'échelle des régions (chaque région a ses spécificités...)
- Il faut qu'on soit en contact avec votre association pour la continuité de ces idées : chaque information nouvelle est transmise par mail ou autre moyen
- Il faut d'abord formaliser ce travail, réunir ces personnes et leur restituer l'essentiel de cette formalisation et faire l'inventaire des mesures à mettre en place, qui et quand ?
- Créer des groupes de réflexion par région pilotés par des chercheurs, associant petits producteurs, ONG, Industrie, Secteur privé et associations de consommateurs.
- Que faire avec l'eau ? Intégration de cette problématique dans cette réflexion
- Elaborer un Plan d'action avec la hiérarchisation des activités à prendre : première action = regrouper les agriculteurs
- J'aurais aimé que les 9 menaces soient traitées à partir des idées...
- Choisir une filière donnée et faire l'expérience sur un cas d'étude et le suivre pendant 3 à 5 ans...
- Un Conseil : Exploiter l'information existante (études réalisées..) vérifier que sur beaucoup de choses qui ont été dites, il y a beaucoup de documents. Il y a aussi des divergences sur plusieurs idées soumises...

Suggestions classées les organismes qui les ont émis

Les agriculteurs sont encouragés à se regrouper	CT, COMADER, ODECO, Chambres d'agriculture, Collectivités locales, ONG locales
Partenariat entre PMP et GMS sur la base des besoins spécifiques et cahiers de charge	GMS, COMADER, OPA
Revitalisation de la vulgarisation agricole	Etablissement de formation agricole, ONG privé, OPA, S tech MADRM, CFA
Soutien spécifique aux PMP produisant pour les marchés structurés	S tech MADRM, GMS
Amélioration des circuits de distribution traditionnelle et quelques barrières aux importations	Min Int, Collectivités locales, MCI, Privé, MADR, COMADER
Crédits (produits) spécifiques aux agriculteurs engagés dans l'innovation pour produire la qualité	ONG (micro-crédit), Banques, CRI, GMS
Contrats de recherche avec universités sur des besoins spécifiques	INRA, IAV, ENA
La question du foncier	Agriculture et Intérieur, Ministère de la Justice,
Protection légale et Soutien	OP, Commerce extérieur, Finances, COMADER, Douanes, Collectivités locales, Agence nationale de la conversation foncière

Liste des participants à l'atelier 3

NOM & PRENOM	FONCTION	ORGANISME	COORDONNEES
Aurélié Puech	Responsable filière produit frais	Marjane Holding	067 02 07 27
Saad Dorhmi	Banquier	Crédit agricole du Maroc	062 14 45 87
A. Kchit	Responsable à l'ONICL	ONICL Rabat	037 70 14 41
Naama Anouzla	Fonctionnaire	E.S.	-
Said Boubekri	SG/B1 MADRPM	SG/B1	061 29 18 18
Mohamen El Haddani	Ingénieur	DAR/MI	060 04 95 25
Hamid Lachhab	Chef de service	De -S- vétérinaires	075 37 95 24
Abdelmajid Bennis Nechba	Président d'association	APBG APROBA	061 26 92 80
Nour-Eddin El Aissi	Journaliste	L'Economiste	067 45 56 98
Christiane Darde	Consultante	-	
Abddelali Lahrichi	Correspondant	Al Hadath	037 73 29 87
Rachida Jadari	Professeur	IAV Hassan II	-
Mohamed Faiki	Professeur	E.N.S.	067 27 85 19
Abdellatif Taraf	Directeur technique	EACCE	72 rue Med Samhal
Ben El Ahman	Directeur de la veille	Crédit Agricole	037 20 96 86 061 62 56 44
Rachid Sarraka	Cadre	MICMANF	037 65 98 67

Lhoussaine Saad	Chef de service	Ministère d'agriculture	037 29 75 46
Abdelaali Elbaaly	Chef de service	Economie Sociale	037 77 71 91
Said Boubkri	Ingénieur agroéconomiste	Chambre d'agriculture Kenitra	037 37 38 59
Lhassane El Hajjami	Président d'AMAPPE	AMAPPE	29, JBEL TOUBKAL app8 Agdal
Mohamed Echaoui	Chef de service	ONICL	061 36 41 22
M. Marghi	Secrétaire Général	MADRPM	-
Abdelkader Lebbiri	Président ANPVR	ANPVR	061 43 04 37
Fethallah El Boukhari	Chef de service de formation des jeunes promoteurs	MADRPM	063 60 72 25
Mostafa Zouida	Secrétaire général	Plate forme marocaine pour le commerce équitable	066 14 25 52
Ghizlane El Bouzidi	Etudiante	ENA de Meknes	066 22 63 70

VIII - Appréciation global des trois ateliers

Atelier	Constat	Apport méthode Regov Markets	Perspectives d'avenir
Producteurs	<p>Tendance des petits producteurs à ignorer les données du marché au-delà de l'acheteur direct de leur production</p> <p>La résignation du petit producteur face à son statut (absence presque flagrante de revendications habituellement formulées à l'Etat en matière de soutien de tout genre)</p>	<p>Prise de conscience des petits producteurs de l'intérêt de mieux connaître les données commerciales des phases subséquentes à la commercialisation primaire mais les nouveaux concepts sont loin d'être assimilés</p>	<p>Poursuivre cette situation pour les producteurs à systèmes de production extensifs</p>
Transformateurs et distributeurs	<p>L'inscription des transactions avec les petits producteurs dans une logique qui se rapproche de celle des «Public Relations» des entreprises</p>	<p>Eclairage de ces positions à travers des discours qui semblent arranger les participants y compris les représentants des associations de consommateurs : le consommateur, ou du moins ceux qui l'ont</p>	<p>Formalisation de la préférence aux transactions sûres, basées éventuellement sur des contrats</p>

		<p>représenté dans cet atelier se penchent manifestement vers les positions de la grande distribution, chose qui peut être considéré comme logique</p> <p>Mise en évidence des opportunités offertes aux petits producteurs pour « jouer avec les grands » mais sans une comparaison rationnelle entre leur situation avant et après intégration aux marchés modernes</p>	
Multi acteurs	<p>La non évolution du discours politique habituel avec ses composantes : organisation professionnelle, sous financement, amélioration de la qualité et de la productivité, etc.</p>	<p>Aucun ciblage jusqu'à présent sur l'encadrement spécifique au petit producteur dans le nouveau contexte de l'économie marchande</p>	<p>A Wait and See Situation</p>