Alternatives rurales (4)
www.alternatives-rurales.org- Octobre 2016
https://doi.org/10.60569/4-a9

Contribution pour la mise en place d'une filière de menthe de qualité garantie à Casablanca et Meknès

Imane Rais[1], Nicolas Faysse[2], Adil El Hirch[3], Abdelkader Ait El Mekki [4]

[1] Lauréate de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II; [2] UMR G-Eau, Cirad et Asian Institute of Technology ; [3] Licencié en droit ; [4] Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès. Contact : faysse@cirad.fr

Résumé

Les consommateurs marocains ne disposent actuellement que de peu de possibilités d'acheter des produits alimentaires de qualité garantie. La présente étude analyse comment une filière de menthe de qualité garantie pourrait fonctionner à Casablanca et Meknès. D'une part, 368 consommateurs de ces villes ont été enquêtés pour établir leur prédisposition à payer pour une menthe de qualité garantie. Cette prédisposition a été mesurée pour une menthe respectant les normes réglementaires sur la production et sur une filière de menthe biologique. D'autre part, un scénario de fonctionnement possible d'une filière de menthe de qualité garantie à Casablanca a été conçu. Une première estimation a été effectuée de ce que pourrait être la marge journalière de l'opérateur principal d'une telle filière. 43% des consommateurs enquêtés ont diminué leur consommation de menthe depuis 10 ans du fait des problèmes perçus de qualité. Plus des deux tiers (68%) des consommateurs ont exprimé une prédisposition à payer le double du prix actuel pour une botte de menthe de qualité garantie. Dans le scénario établi, une première estimation conduit à une marge journalière positive pour l'opérateur principal de cette filière. La menthe apparait ainsi comme un produit intéressant pour tester une filière de qualité garantie sur un produit alimentaire de grande consommation, du fait du savoir-faire de certains agriculteurs acquis dans la production de menthe destinée à l'exportation et du fait de la prédisposition à payer exprimée par les consommateurs. La création d'un label pourrait offrir l'assise réglementaire nécessaire au fonctionnement d'une telle filière.

Mots clés : agriculture de qualité garantie ; agriculture biologique ; marchés de quartier ; menthe ; prédisposition à payer des consommateurs.

Introduction

La sécurité sanitaire des aliments est un des enjeux majeurs du secteur agricole et agroalimentaire au Maroc (Debbab, 2014). Le renforcement des capacités de régulation publique est en cours, avec notamment la création en 2009 de l'Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires (ONSSA). Cependant, l'agriculture au Maroc connait un haut degré d'informalité et les moyens des pouvoirs publics sont limités. Par conséquent, il est possible que l'approche règlementaire ne soit pas suffisante seule pour s'assurer que, dans les 15 années à venir, les produits achetés par les consommateurs marocains ne présentent pas de risques pour l'alimentation. Des filières certifiées existent pour des produits de terroir mais leurs volumes commercialisés sont a priori voués à rester limités.

Dans ce contexte, il est intéressant d'étudier la possibilité de filières de fruits et légumes incluant une garantie d'innocuité. Le consommateur accepterait une augmentation de prix par rapport à ceux pratiqués dans les filières actuelles, qui permettrait de financer la mise en œuvre de cette garantie sur la qualité.

Au Maroc, la menthe constitue un produit pertinent pour initier de telles filières pour deux raisons. D'abord, l'utilisation de pesticides dangereux pour la santé humaine et le non-respect des délais d'arrêt de traitement phytosanitaire avant récolte sont démontrés (El Housni, 2008 ; Eddaya et al., 2015). Ensuite, dans la province de Settat, des producteurs produisent de la menthe pour l'export. La menthe est contrôlée avant export au Maroc, à la fois par des laboratoires publics et privés, et à l'arrivée en Europe (une centaine d'hectares de menthe biologique est aussi produite pour l'export).

La menthe exportée respecte les prescriptions réglementaires européennes. Il existe ainsi un savoir-faire de production de menthe de qualité réglementaire et biologique, qui pourrait être utilisé pour organiser des filières de menthe de qualité garantie sur le marché intérieur marocain.

La présente étude a pour objectif de proposer quelques premiers éléments sur les caractéristiques possibles d'une filière de menthe de qualité garantie. La filière envisagée prendrait en charge la commercialisation de menthe produite dans la province de Settat. Cette étude a été réalisée en coordination avec la DRA de Settat, l'ONSSA de Settat et une coopérative de production de menthe de la province de Settat. En coordination avec ces acteurs, nous avons décidé de nommer « filière de qualité garantie » une filière qui garantit que les types de produits phytosanitaires utilisés, leurs doses et les délais avant récolte respectent la réglementation (la qualité de l'eau ne pose pas de problème dans la zone d'étude car les producteurs de menthe utilisent de l'eau souterraine). L'étude a porté à la fois sur une telle filière et sur une filière d'agriculture biologique, ce qui signifie principalement l'absence d'utilisation d'engrais et de produits phytosanitaires d'origine chimique (et, de façon plus détaillée, le respect des conditions fixées par la loi 39-12 relative à la production biologique des produits agricoles et aquatiques).

De nombreuses études ont porté sur la constitution de filières de produits agricoles certifiés. Cependant, ces études se limitent en général à l'analyse des prédispositions à payer des consommateurs. La présente étude a analysé cette prédisposition, mais elle s'intéresse en même temps au point de vue d'autres opérateurs, notamment les gérants de café et les revendeurs. En effet, l'étude a été réalisée en trois étapes : 1) une évaluation directe de la prédisposition à payer des consommateurs pour

une menthe de qualité garantie ; 2) des entretiens auprès des gérants de café et des revendeurs de menthe sur leur prédisposition à participer à une filière de menthe de qualité garantie ; 3) la conception d'un scénario de fonctionnement de la filière fondé sur l'estimation de la prédisposition à payer des consommateurs, et une première estimation de la marge journalière pour l'opérateur qui serait principalement en charge du fonctionnement de cette filière. L'étude a été menée entre février et juin 2015.

Nous étudions ici une filière de qualité garantie qui serait organisée selon le schéma suivant. Un opérateur économique achète auprès d'agriculteurs de la province de Settat de la menthe d'agriculture de qualité garantie ou biologique. Cet opérateur peut être par exemple un intermédiaire indépendant, des producteurs agricoles ou le GIE de coopératives qui était en 2015 en cours de création dans la province de Settat. Cet opérateur met en sachet la menthe, soit par petites quantités (30 g) pour une utilisation individuelle dans des petites théières dans les cafés, soit par *robtas* (botte) de 250 g pour revente dans les *souikas* (petits marchés urbains de quartier). Ces sachets comportent une étiquette indiquant qu'il s'agit de menthe de qualité garantie ou biologique ainsi que l'organisme de contrôle. L'opérateur distribue ces sachets à des cafés et à des revendeurs dans les *souks* ou *souikas* des grandes villes.

De plus, un organisme de contrôle indépendant de cet opérateur effectue des contrôles sur les sachets distribués dans les cafés et chez les revendeurs. Cet organisme de contrôle est accrédité et contrôlé par les institutions publiques (par exemple l'ONSSA) et payé par l'opérateur.

Méthodologie

Evaluation de la prédisposition à payer des consommateurs

Pour évaluer la prédisposition à payer des consommateurs, nous avons suivi la démarche d'Ogbeide et al. (2014) et de Lagerkvist et al. (2013), qui n'ont pas mobilisé la théorie du consentement à payer et de l'évaluation contingente. En effet, les consommateurs enquêtés dans les Souikas et les cafés ont été invités à exprimer leur prédisposition à payer en choisissant différents prix sur une carte de paiement (voir infra). Nous n'avons utilisé que les valeurs proposées dans cette carte de paiement pour l'établissement d'un scénario de fonctionnement d'une filière de menthe de qualité garantie.

Les données ont été collectées auprès de 368 consommateurs de menthe (dont 47% de femmes): 168 ont été rencontrés dans des cafés et 200 dans des *souikas.* Nous avons d'abord expliqué aux consommateurs interrogés ce que seraient les caractéristiques d'une menthe de qualité garantie en présentant le modèle décrit précédemment. Nous leur avons ensuite demandé le prix maximal qu'ils seraient prêts à payer, en plus du prix qu'ils paient actuellement, pour acquérir cette menthe de qualité en utilisant une carte de paiement. Ainsi, les consommateurs ont été invités à choisir une valeur parmi différentes choisies après des entretiens préliminaires. Les valeurs proposées ont été : 0 DH, 0,5 DH, 1 DH, 2 DH, 3 DH et « 4 DH ou plus ». Si le consommateur indiquait « 4 DH ou plus », il était invité à donner le montant exact qu'il était prêt à payer (lors des enquêtes, les consommateurs ont toujours indiqué 4 DH). Nous avons ensuite posé les mêmes questions pour une menthe d'agriculture biologique.

Photos 1. Montage photo d'un sachet individuel de menthe de qualité garantie

Photos 2. Montage photo d'une *robta* de menthe d'agriculture de qualité garantie

Pour illustrer notre démarche, des photomontages ont été utilisés pour représenter ce que pourrait être un sachet de botte de menthe pour une consommation individuelle au café et pour une *robta* de menthe de qualité garantie pour la consommation familiale (Photos 1 et 2). Nous avons présenté ces images aux personnes interrogées lors de l'enquête.[1]

Lieu de réalisation de l'étude

L'étude a été menée à Casablanca et Meknès. Casablanca a été choisie du fait de sa proximité avec la zone de production de Settat. Nous avons choisi Meknès car des enquêtes préliminaires ont montré que les consommateurs de cette ville sont conscients que la menthe qu'ils consomment est parfois produite en zone péri-urbaine en étant irriguée avec des eaux usées[2].

Les revenus moyens des consommateurs dans chaque quartier de ces deux villes sont a priori différenciés. Nous avons sélectionné 5 quartiers (3 à Casablanca et 2 à Meknès) pour prendre en compte cette diversité avec l'hypothèse que le revenu moyen des ménages était : 1) relativement élevé dans les quartiers du Maarif (Casablanca) et Hamria (Meknès) ; moyen à Sidi Belyout (autour de Bab Marrakech à Casablanca) ; entre moyen et faible à Bassatine (Meknès) ; et relativement faible à Sidi Bernoussi (Casablanca).

Cette hypothèse a été vérifiée par la suite à la fois au niveau de la variabilité des prix des cafés dans chaque quartier (Tableau 2) et au

[1] Le poids indiqué sur les photomontages est présenté à titre illustratif : nous avons indiqué aux consommateurs que le poids serait identique à celui des bottes de menthe qu'ils ont l'habitude d'acheter dans les *souikas*.

[2] Cette préoccupation des consommateurs existe aussi à Fez, avec en plus une préoccupation particulière pour l'éventuelle présence de métaux lourds dans les eaux usées provenant notamment des tanneries.

niveau des revenus mensuels moyens des personnes enquêtées (voir section de résultats).

Les volumes de menthe transitant en ville ont été quantifiés en faisant systématiquement la différence entre la saison d'été et celle d'hiver. Les enquêtes ont été d'abord menées auprès des grossistes présents sur les marchés de gros de Casablanca et de Meknès, puis auprès des revendeurs situés dans les *souikas*. Nous avons pesé 28 *robtas* vendues par 10 revendeurs (5 à Meknès et 5 à Casablanca). Ces enquêtes et les données statistiques existantes des populations par quartier ont permis d'estimer la consommation moyenne de menthe par foyer et par quartier. Enfin, les enquêtes menées auprès des gérants nous ont permis d'estimer une quantité de menthe journalière consommée au niveau des cafés de chaque quartier.

Enquêtes au niveau des *souikas*

Dans les *souikas* des quartiers de Casablanca et Meknès, les enquêtes ont porté sur : 1) la méthode d'approvisionnement de la menthe (auprès d'intermédiaires ou d'agriculteurs) ; 2) le prix d'achat et de vente de la menthe; 3) les variétés vendues ; 4) les quantités vendues par jour en hiver et en été ; 5) les prix auxquels le revendeur serait prêt à acheter et à vendre de la menthe de qualité garantie ; et 6) les prix auxquels le revendeur serait prêt à acheter et à vendre de la menthe biologique.

Pour ce qui est des consommateurs, 120 enquêtes ont été réalisées dans les *souikas* de Casablanca et 80 dans les *souikas* de Meknès (voir détail par quartier dans le Tableau 1). Lors des enquêtes, les questions ont porté sur : 1) la consommation journalière de menthe au niveau du foyer familial et l'évolution de cette consommation durant la période 2005-2014; 2) les vertus diététiques de la menthe ; 3) les problèmes liés à la qualité que le consommateur identifie; 4) les critères de qualité de la menthe; 5) la prédisposition maximale à payer pour une *robta* de menthe de qualité garantie ; 6) la prédisposition maximale à payer pour une *robta* de menthe biologique. Enfin, les consommateurs ont été invités à indiquer le revenu moyen de leur ménage, en situant ce revenu dans 5 tranches qui leur ont été proposées : moins de 2000 DH/mois, entre 2000 et 3000, entre 3000 et 4200, entre 4200 et 6000, et plus de 6000 DH/mois. Ces différentes valeurs ont été choisies car elles correspondent à la répartition par quintile de la population marocaine selon le revenu mensuel des ménages, d'après les données du Haut-Commissariat au Plan (2009).

Enquêtes au niveau des cafés

Le choix des cafés enquêtés a été effectué sur la base du prix du thé. Pour cela, une liste de ces prix a été établie de façon exhaustive à Bassatine et Hamria (Meknès), et dans les zones présentant la plus grande densité de cafés à Sidi Bernoussi, Sidi Belyout et Maarif (Casablanca) (Tableau 2). Ensuite, sur la base de cette liste, nous avons choisi un échantillon représentatif des cafés dans lesquels les enquêtes auprès des gérants et des consommateurs de menthe ont été effectuées (chiffres entre parenthèses dans le Tableau 2).

Tableau 1: Population et nombre d'enquêtes par quartier

Ville	**Casablanca**			**Meknès**		**Total**
Quartier	**Maarif**	**Sidi Belyout**	**Sidi Bernoussi**	**Hamria**	**Bassatine**	
Hypothèse de revenu moyen des ménages (relativement aux autres quartiers)	Elevé	Moyen	Faible	Elevé	Faible/ moyen	
Nombre d'habitants dans chaque quartier	192 000	186 000	223 000	40 000	36 500	
Nombre de revendeurs de menthe dans les *souikas* qui ont été enquêtés	3	3	5	11	4	27
Nombre de gérants de café enquêtés	6	4	6	9	7	32
Nombre de consommateurs enquêtés dans les *souikas*	40	40	40	40	40	200
Nombre de consommateurs enquêtés dans les cafés	34	35	25	36	38	168
Nombre total d'enquêtes						427

Source pour les chiffres de population : HCP Casablanca et HCP Meknès (données obtenues en avril 2015)

Seize enquêtes ont été menées auprès de gérants de cafés dans chaque ville, avec des questions semblables à celles posées aux revendeurs dans les *souikas*. Notamment, les gérants ont indiqué à quel prix ils seraient prêts à acheter de la menthe de qualité garantie, et éventuellement à quel prix ils pourraient vendre le thé avec cette menthe. Puis ces questions ont été répétées pour la menthe biologique.

De plus, 94 enquêtes ont été réalisées auprès des consommateurs de thé dans les cafés de Casablanca et 74 enquêtes dans les cafés de Meknès. Le questionnaire utilisé avec les consommateurs dans les cafés a été semblable en grande partie à celui utilisé au niveau des *souikas*. Les consommateurs dans les cafés ont été invités à indiquer leur consommation de menthe à la fois dans les cafés et chez eux, et à indiquer leur prédisposition maximale à payer à la fois pour un sachet individuel de menthe consommé dans le café où l'enquête avait lieu, et pour une *robta* de menthe qu'il achèterait dans une *souika.* Ces questions ont été posées pour une menthe d'agriculture de qualité garantie et pour de la menthe biologique.

De plus, 94 enquêtes ont été réalisées auprès des consommateurs de thé dans les cafés de Casablanca et 74 enquêtes dans les cafés de Meknès. Le questionnaire utilisé avec les consommateurs dans les cafés a été semblable en grande partie à celui utilisé au niveau des *souikas*. Les consommateurs dans les cafés ont été invités à indiquer leur consommation de menthe à la fois dans les cafés et chez eux, et à indiquer leur prédisposition maximale à payer à la fois pour un sachet individuel de menthe consommé dans le café où l'enquête avait lieu, et pour une *robta* de menthe qu'il achèterait dans une *souika.* Ces questions ont été posées pour une menthe d'agriculture de qualité garantie et pour de la menthe biologique.

Tableau 2: Distribution des cafés par quartier selon le prix de vente du thé et choix des cafés enquêtés

Prix du thé dans le café (DH)	Maarif	Sidi Belyout	Sidi Bernoussi	Hamria	Bassatine
6			5 (1)	9 (2)	24 (5)
7	3		20 (4)	4 (2)	2 (1)
8	18 (4)	4 (1)	2 (1)	18 (4)	
9		8 (2)		6 (2)	2
10	3 (1)	5 (1)		2	1
11					
12	3	3 (1)		3 (1)	
13		2			
15	2 (1)				
20	2				
Total	**31**	**22**	**27**	**42**	**29**

Chiffres entre parenthèses : nombre de cafés enquêtés

Analyse du fonctionnement d'une filière de menthe de qualité garantie

Nous avons construit un scénario de fonctionnement d'une filière de menthe de qualité garantie, à partir des résultats sur les prédispositions à payer des consommateurs. Dans ce scénario, les quantités de menthe utilisées sont une moyenne entre la consommation de menthe en été et en hiver.

Pour estimer des coûts de fonctionnement d'une filière de menthe de qualité garantie, nous avons d'abord mené des entretiens auprès des coopératives de la province de Settat qui produisent de la menthe destinée à l'export.

Ensuite, des entretiens ont été menés auprès de deux entreprises d'emballage afin d'estimer le coût pour des sachets individuels de 30 g et des sachets de 250 g pour les *robtas*. Nous avons également demandé à 5 entreprises de certification[3] leur prédisposition à certifier la filière de menthe en agriculture de qualité garantie (selon le modèle présenté en introduction), les modalités des contrôles qu'elles effectueraient et une première estimation du coût qu'elles proposeraient pour une telle certification.

A partir de l'estimation des différents coûts et des résultats sur les prédispositions à payer des consommateurs, nous avons fait une première estimation de la marge journalière pour l'opérateur principal de cette filière (Cet opérateur est celui qui se charge de l'approvisionnement du marché en menthe de qualité garantie. Il se situe entre les

[3] Ecocert, IMC, Moody, QCI et BVQ

producteurs, d'une part, et les revendeurs dans les *souikas* et les gérants de cafés, d'autre part).

Enfin, un atelier de restitution et de discussion des résultats a été organisé en juin 2015 à la DRA de Settat, en présence de représentants de la DRA, de la DPA de Settat, de l'ONSSA de Settat et de membres de 4 coopératives de production de menthe de la Province de Settat.

Résultats

Volumes de menthe transitant actuellement dans les différentes filières de distribution

La quantité de menthe transitant au niveau du marché de gros de Casablanca est de 50 t/jour en été et de 26 t/jour en hiver, pour la ville de Casablanca. Pour une population estimée à 3 350 000 habitants, ceci correspond à une consommation de 15 g/habitant/jour en été et de 8 g/habitant/jour en hiver.

Selon nos enquêtes, le nombre moyen d'habitants par foyer à Casablanca et à Meknès est de 4,1. Du fait d'une consommation moyenne de menthe de 2 *robtas* par foyer par semaine pendant l'été, ceci correspond à 10 g/habitant/jour pendant l'été à Casablanca. Cette estimation de la consommation est du même ordre de grandeur que celle calculée à partir des données du marché de gros de Casablanca.

Nous avons par ailleurs identifié un total de 62 cafés dans le quartier du Maarif. A partir des enquêtes menées auprès des gérants, nous pouvons estimer que les cafés de ce quartier utilisent 210 kg de menthe par jour pendant l'été. En prenant une valeur moyenne de 10 g/habitant/jour pour la consommation au foyer, on peut estimer que 1920 kg de menthe sont vendues chaque jour pendant l'été dans les *souikas* du Maarif. Dans ce quartier, la menthe vendue dans les cafés représente ainsi 10% de la menthe totale consommée, contre 90% pour la menthe vendue dans les *souikas*.

Par ailleurs, durant l'été, l'ensemble des cafés enquêtés servent le thé selon la répartition moyenne suivante : 59% de thé à la menthe, 19% de thé avec d'autres herbes et 21% de thé sans herbe (appelé généralement « thé sec » dans les cafés).

Revenus des consommateurs

Sur la base des enquêtes réalisées au niveau des deux villes, nous avons réparti les consommateurs enquêtés dans chaque quartier par tranche de revenu (Tableau 3). Dans l'ensemble, les revenus des personnes enquêtées sont plus élevés que la moyenne nationale. Aucune des personnes enquêtées n'a un revenu inférieur à 2000 DH par mois au niveau du foyer. L'hypothèse initiale de positionnement relatif des quartiers en termes de distribution des revenus du ménage est validée.

Vertus diététiques et problèmes de qualité de la menthe

Aucun des consommateurs interrogés ne prête de vertu diététique spécifique à la menthe : 80% des consommateurs enquêtés n'ont aucune idée sur ces vertus diététiques, tandis que 20% déclarent que la menthe ne présente pas de telles vertus. En revanche, 86% des personnes interrogées considèrent qu'il y a des problèmes de qualité de la menthe (Tableau 4). Cette prise de conscience s'est traduite par une baisse de

consommation de la menthe durant la période 2005-2014 pour 43% des consommateurs interrogés (Tableau 4).

Tableau 3. Distribution des revenus des ménages dans chaque quartier (%) (base: 368 enquêtes)

Revenu du ménage (en DH/mois)	Maarif	Sidi Belyout	Sidi Bernoussi	Hamria	Bassatine	Moyenne
Plus de 6000	59	31	22	39	17	33
4200-6000	32	29	28	23	23	27
3000-4200	7	28	37	24	35	26
2000-3000	1	12	14	14	26	14
Moins de 2000	0	0	0	0	0	0

Tableau 4. Problèmes de qualité de la menthe selon les consommateurs et évolution de la consommation de menthe (base:368 enquêtes)

	Casablanca	Meknès	Moyenne
Problèmes de qualité évoqués par les consommateurs			
Pas de problèmes ou ne sait pas	13%	15%	14%
Pesticides	67%	56%	62%
Eaux usées	65%	56%	61%
Saletés	26%	32%	29%
Evolution de la consommation de menthe sur la période 2005-2014			
Baisse de consommation	40%	47%	43%
Consommation égale	60%	53%	57%
Augmentation de la consommation	0%	0%	0%

Prédisposition à payer des consommateurs

Au niveau des cafés

La Figure 1 présente les prédispositions maximales à payer déclarées par les consommateurs enquêtés dans les cafés, pour un thé à la menthe de qualité garantie. Pour de la menthe en agriculture de qualité garantie, 70% des consommateurs se déclarent prêts à payer 1 DH de plus que le prix déjà payé du thé (60% qui paieraient 1 DH de plus, plus ceux prêts à payer plus que 1 DH). Il n'y a cependant pas un effectif important de consommateurs prêts à payer un prix strictement supérieur à 1 DH.

Cette valeur de 1 DH correspond au différentiel de prix que certains cafés demandent pour un café de qualité supérieure, par rapport au prix habituel pour un café de qualité ordinaire. De plus, dans certains cafés, une infusion en sachet coûte 1 DH plus cher que les boissons chaudes normales (thé, café). Par ailleurs, les consommateurs ont exprimé une prédisposition à payer légèrement supérieure pour un thé avec de la menthe biologique.

Au niveau des *souikas*

La Figure 2 présente les prédispositions à payer des consommateurs pour des bottes de menthe d'agriculture de qualité garantie et biologique. Les valeurs indiquées dans cette figure ne sont pas exactement celles de la carte de paiement du fait des différences de poids entre la botte de menthe de Casablanca et celle de Meknès. Le poids moyen de la *robta* à Meknès étant supérieur au poids moyen de celle à Casablanca, les prédispositions à payer indiquées par les habitants de Meknès ont été calculées sur la base du poids de la *robta* de Casablanca.

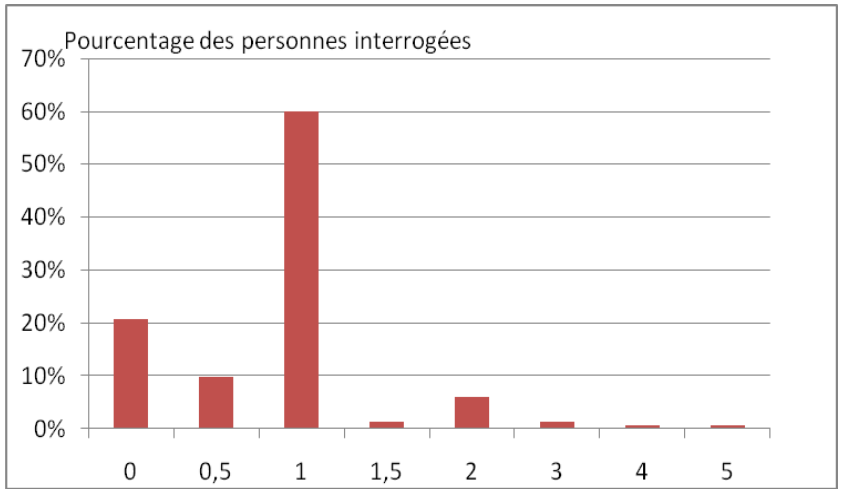

Figure 1. Prédisposition des consommateurs dans les cafés à payer pour un thé à la menthe d'agriculture de qualité garantie (augmentation en dirham par rapport au prix du thé payé par le consommateur dans le café où a eu lieu l'entretien) (base: 168 enquêtes)

La prédisposition à payer moyenne est de 139% du prix de la botte (en plus du prix de base) pour la menthe d'agriculture de qualité garantie et de 182% pour la menthe biologique. Plus des deux tiers (68%) des consommateurs ont exprimé une prédisposition à payer équivalente au double du prix actuel pour une botte de menthe d'agriculture de qualité garantie. Au total, 30% des consommateurs ont déclaré être prêts à payer 2 DH pour de la menthe de qualité garantie (en plus du prix actuel), contre 50% pour de la menthe biologique.

Prédisposition des gérants de cafés et des revendeurs

Vingt-quatre des 27 revendeurs interrogés ont déclaré être a priori intéressés pour participer à une filière de menthe de qualité garantie (ils ont été bien plus réservés sur la menthe biologique). Vingt ont proposé un prix auquel ils seraient prêts à acheter ce type de la menthe, en moyenne de 0,6 DH par *robta*. En revanche, la plupart d'entre eux n'ont pas voulu indiquer ce que pourrait être un prix de vente. Ils ont estimé qu'il était encore trop tôt, notamment parce qu'ils n'avaient pas encore vu le produit.

En ce qui concerne les 32 gérants enquêtés, 5 n'étaient pas intéressés par l'idée d'une filière de menthe de qualité garantie. Parmi les 27 intéressés, 6 envisagent la possibilité de faire payer plus cher, entre 1 à 2 DH ce type de menthe. Les 21 autres ont considéré que le prix du thé ne pouvait être augmenté car il s'agit d'un prix standard qui doit rester aligné sur le prix des autres consommations. Ces gérants ont considéré cependant que le produit restait intéressant pour leur café afin d'offrir une consommation de qualité à leur clientèle. Vingt des gérants interrogés ont déclaré pouvoir payer 1 DH de plus pour une *robta* de menthe de qualité garantie (soit un prix total de 13,8 DH/kg).

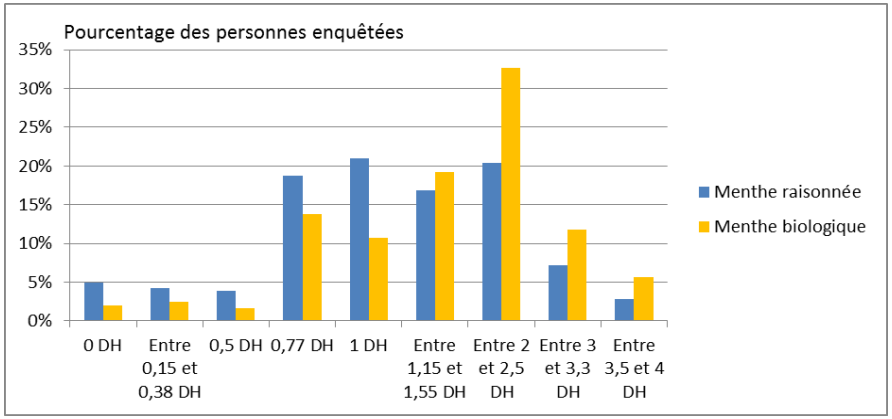

Figure 2. Prédisposition à payer des consommateurs pour une *robta* de menthe de qualité garantie et pour une *robta* de menthe biologique (augmentation du prix par rapport au prix moyen de la *robta* dans la ville où a lieu l'enquête et au moment de l'enquête) (base:368 enquêtes)

Un scénario pour une filière de menthe de qualité garantie à Casablanca

Caractéristiques du scénario

Les procédures d'organisation d'une certification en agriculture biologique sont complexes. De ce fait, nous avons élaboré ci-dessous un scénario uniquement pour la menthe de qualité garantie pour la ville de Casablanca, du fait de la proximité avec la zone de production de Settat. Ce scénario envisage la distribution de menthe au niveau des trois quartiers étudiés à Casablanca.

Dans ce scénario, l'opérateur achète la menthe à 3 DH/kg (ce qui correspond à un prix de vente habituel au niveau de l'exploitation agricole pour de la menthe à l'export). L'opérateur vend la menthe en sachet individuel aux cafés à un prix de 2 DH par botte (soit 13,8 DH/kg). Nous avons identifié au moins 120 cafés à Maarif, Sidi Belyout et Sidi Bernoussi. En nous fondant sur le résultat précédent que 20 gérants de café sur les 32 interrogés étaient prêts à payer 1 DH de plus par *robta*, nous estimons que 74 cafés dans ces quartiers vont acheter la menthe de qualité garantie avec en moyenne 7 *robtas* par jour et par café sur l'année. Ceci correspond à une consommation de ce type de menthe de 75,1 kg par jour sur les 3 quartiers.

Au niveau des *souikas*, le scénario prévoit que l'opérateur vend des *robtas* en sachet de 145 g au marché de gros. Puis les intermédiaires habituels se chargent d'apporter ces *robtas* dans les *souikas*. Ces intermédiaires continueront de percevoir la même marge qu'actuellement, soit 0,5 DH/kg pour le grossiste et 0,5 DH/kg pour le transporteur qui amène les *robtas* du marché de gros aux *souikas*. Dans la situation actuelle, un revendeur vend en moyenne 45 kg/jour d'une menthe qu'il a achetée à 3 DH/kg et qu'il revend à 6 DH/kg, soit un bénéfice de 135 DH/j. Dans le scénario de menthe de qualité garantie proposé ici, l'opérateur vend les bottes emballées à 9 DH/kg au marché de gros. Les revendeurs dans les *souikas* achètent ces bottes à 10 DH/kg et les revendent à 13,8 DH/kg, soit 2 DH par botte.

Nous avons estimé la quantité de menthe vendue à partir des résultats précédents sur la prédisposition à payer. En l'absence de données statistiques spécifiques du Haut Commissariat au Plan pour la zone étudiée, nous considérons en première approche l'échantillon de notre enquête comme représentatif.

Différentes études ont montré que la prédisposition à payer réelle était inférieure à la prédisposition à payer déclarée lors d'enquêtes auprès des

consommateurs (Murphy et al., 2005). Pour prendre en compte ce possible biais, nous avons considéré que les 30% des consommateurs interrogés qui ont déclaré être prêts à payer une botte de qualité garantie à 3 DH seraient en fait prêts à la payer 2 DH. Ceci correspond à un volume de menthe vendue de 1 558 kg/jour pour les 3 quartiers étudiés.

Analyse des différents coûts

Le scénario est fondé sur un coût moyen d'ensachage (pour les sachets individuels et les *robtas*) de 1,2 DH/kg tout compris (matériel, machine, main d'œuvre). Nous avons estimé un coût moyen de transport de l'ordre de 500 DH/jour. Ce coût tient compte de la distance entre Settat et Casablanca, du trajet parcouru pour la distribution de la menthe aux cafés et au marché de gros, de l'amortissement du véhicule et du salaire du chauffeur.

Certaines entreprises de certification se sont montrées réticentes à s'engager dans la démarche proposée. En effet, elles ont l'habitude de certifier de la menthe en agriculture biologique selon des procédures standardisées. Or, la certification proposée ici repose sur un modèle qui n'est pas encore mis en place pour le marché intérieur. L'attitude de ces entreprises pourrait évoluer si l'ONSSA organise l'accréditation de certificateurs pour ce type de filière. Une entreprise a répondu favorablement et a proposé un prix de 1750 DH par contrôle au niveau d'un café ou d'un revendeur de *souika* où la menthe certifiée serait distribuée. Cette valeur est plausible du fait qu'une analyse de résidus pour la menthe dans un laboratoire à Casablanca coûte entre 600 et 1200 DH. En prenant en compte les 74 cafés et 18 revendeurs dans ces *souikas*, le coût total serait de 161 000 DH par an, soit 440 DH/j. Avec cette somme, le certificateur ferait un contrôle systématique une fois par an dans chacun des sites de revente (café ou *souika*) plus 9 contrôles aléatoires par an.

Lors de l'atelier de restitution, les participants ont validé les estimations des différents coûts de fonctionnement de la filière tels que proposés dans le présent scénario.

Première estimation de la marge journalière pour l'opérateur principal de la filière proposée

Selon une première estimation, la marge journalière pour l'opérateur principal de la filière de menthe en agriculture de qualité garantie est positive (Tableau 5). Les perspectives de vente en termes de volume et de rentabilité sont bien plus importantes au niveau des *souikas* qu'au niveau des cafés.

Tableau 5. Première estimation de la marge journalière pour l'opérateur principal dans un scénario de distribution de menthe d'agriculture de qualité garantie dans trois quartiers de Casablanca

Quantité de menthe (kg/j)	Vendue dans les *souikas* à travers le marché de gros	1 558
	Vendue aux cafés	75
	Quantité totale vendue	1 663
Coûts (DH/j)	Achat auprès des agriculteurs	4 900
	Emballage	1 960
	Certification	441
	Transport	500
	Coûts totaux	7 802
Marge (DH/j)		7 267

Cette première estimation n'est évidemment que très approximative : d'un part parce que de nombreux autres coûts seraient à considérer (coûts de gestion, coûts de publicité, etc.) et d'autre part parce que l'échantillon des personnes interrogées n'est pas nécessairement représentatif des populations des quartiers étudiés.

Discussion

Lors de l'atelier de présentation et de discussion des résultats à Settat, les participants ont commenté qu'une filière de menthe de qualité garantie paraissait plus prometteuse (au moins à court terme) qu'une filière d'agriculture biologique. Ils ont aussi validé les perspectives intéressantes de rentabilité d'une filière de ce type de menthe.

Les participants ont insisté sur la nécessité de s'assurer de l'existence d'une base réglementaire officielle pour une telle filière. La loi 25-06 définit différentes appellations contrôlées : le label agricole, l'indication géographique protégée et l'appellation d'origine protégée. Ces différents signes distinctifs d'origine et de qualité prévoient un cahier des charges à respecter. En septembre 2015, 37 produits agricoles avaient été labélisés selon une de ces trois appellations.

Cependant, les cahiers des charges de ces produits concernent avant tout les conditions de production et de transformation et non le contrôle de la qualité en « bout de chaine » (là où le consommateur achète ou consomme le produit). La filière de menthe de qualité garantie proposée ici innoverait dans ce sens, en introduisant dans le cahier des charges ce contrôle « en bout de chaine ». Ceci pourrait se faire dans le cadre d'une convention entre l'organisme certificateur et l'ONSSA, qui est officiellement (selon la loi 25-06) en charge de ce type de contrôle.

Un projet Pilier II sur la filière menthe est en cours de mise en œuvre dans la province de Settat. Ce projet inclut l'élaboration d'un label pour la production de la variété de menthe *El Brouj* dans la province. Ce label pourrait constituer l'assise réglementaire d'une filière en agriculture de qualité garantie.

L'étude présentée ici se veut une première étude du fonctionnement possible de ce type de filière. Pour prolonger cette étude, il serait d'abord utile de mener une campagne de mesures sur la présence réelle de résidus et sur la contamination bactériologique éventuelle dans la menthe distribuée dans différentes villes. Ensuite, d'autres scénarios de fonctionnement de filières de menthe de qualité garantie pourraient être envisagés. Ces scénarios pourraient par exemple prendre en compte la possibilité de vendre sur l'ensemble de l'agglomération urbaine de Casablanca. Enfin, ces scénarios pourraient prendre en compte de façon plus précise l'ensemble des coûts d'investissement et de fonctionnement pour l'opérateur principal d'une filière de menthe de qualité garantie.

Conclusion

La présente étude a identifié quelques premiers éléments de ce qui pourrait constituer une filière de menthe de qualité garantie à Casablanca et Meknès. La prédisposition à payer des consommateurs est élevée, ce qui a permis d'établir un premier scénario permettant une activité rentable, pour les différents acteurs qui seraient impliqués dans le fonctionnement d'une telle filière.

Ainsi, la menthe constitue un produit prometteur pour tester la possibilité de promotion de filières agricoles de qualité sanitaire garantie sur le marché intérieur, du fait : 1) d'une demande claire de la part de consommateurs conscients des enjeux de qualité et pour lesquels l'achat de menthe ne représente pas un budget important ; 2) d'un ensemble de producteurs ayant une expérience dans l'export. Cette filière pourrait être aussi intéressante du fait de la possibilité d'impliquer des exploitations familiales, déjà actuellement réunies dans plusieurs coopératives pour l'exportation de la menthe.

Cependant, pour que cette filière puisse se mettre en place, un accompagnement important sera nécessaire, en particulier sur les aspects réglementaires. A terme, le cas de la menthe pourrait servir d'exemple pour d'autres produits agricoles (tomate, pomme de terre, etc.) pour lesquels il existe aussi des enjeux importants de qualité sur le marché intérieur marocain.

Pour en savoir plus

Debbab M, 2014. *Contribution à l'étude de résidus d'une formulation de cypermethrine dans certains légumes et leur effet sur l'activité antioxydante de ces denrées*. Thèse de doctorat, Université Mohammed V, Rabat.

Eddaya T, Boughdad A, Becker L, Chaimbault P, Zaïd A, 2015. Utilisation et risques des pesticides en protection sanitaire de la menthe verte dans le Centre-Sud du Maroc. *Journal of Materials and Environmental Science*, 6(3), 656- 665.

El Housni Z, 2008. *Les problèmes phytosanitaires de la menthe dans les régions du Gharb et du Saiss, étude de la possibilité d'une gestion raisonnée.* Projet de fin d'étude. Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès.

Haut Commissariat au Plan, 2009. *Les indicateurs sociaux du Maroc en 2009*. Rabat.

Lagerkvist CJ, Hess S, Okello J, Karanja N, 2013. Consumer willingness to pay for safer vegetables in urban markets of a developing country: The case of kale in Nairobi, Kenya. *Journal of Development Studies,* 49(3), 365-382.

Murphy JJ., Allen PG, Stevens TH, Weatherhead D, 2005. A meta-analysis of hypothetical bias in stated preference valuation. *Environmental and Resource Economics,* 30(3), 313-325.

Ogbeide OA, Stringer R, Ford C, 2014. Are Australian wine consumers willing to pay for the expert service of wine retailers? *Journal of Wine Research*, 25(3), 189-208.