



Promotion des exportations marocaines de clémentine et de pomme de terre en Afrique de l'Ouest

Khadija Zine ¹, Abdelkader Ait El Mekki ²

¹ Lauréate de l'Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès ; ² Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès. Contact : zinekhadija1993@gmail.com

Résumé

Cette étude entreprend une analyse des exportations marocaines de la clémentine et de la pomme de terre vers les pays de l'Afrique de l'Ouest à travers : 1) le circuit formel contrôlé par l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations, d'une part, et 2) le circuit informel, d'autre part. A travers la comparaison des chaînes logistiques dans les deux cas, l'objectif final est de procéder à la comparaison des résultats financiers des exportateurs, sachant que c'est le circuit informel qui domine des exportations. Pour ce faire, l'analyse met l'accent dans un premier temps sur le positionnement du Maroc par rapport aux autres pays concurrents. Ensuite, grâce à une enquête au niveau de deux zones d'exportation (Souss Massa et Casablanca), nous évaluons la chaîne logistique (ou Supply chain) d'exportation notamment vers le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Les résultats de cette étude indiquent qu'étant animé en majorité par des circuits désorganisés du secteur informel, le marché ouest africain demeure très opaque, ce qui nécessite une intervention urgente de la part des pouvoirs publics et des professionnels pour sa régularisation. D'autre part, les opérateurs profitent d'une marge d'exportation au secteur informel supérieure de 1,5 dh/kg et 1 dh/kg respectivement pour la clémentine et la pomme de terre par rapport au secteur formel. Cette différence est essentiellement due aux charges de conditionnement plus élevées pour le secteur formel. En revanche, les opérateurs du secteur informel souffrent de problèmes d'accès aux crédits et aux instruments de risque à travers les assurances. Compte tenu de la nécessité d'uniformiser « l'origine Maroc » pour toutes les destinations afin de préserver l'image de marque des exportations marocaines de fruits et légumes, il est recommandé d'examiner les possibilités de soutien au conditionnement pour la destination Afrique tout en amenant les exportateurs du circuit informel à se conformer aux règles de l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations.

Mots clés : chaîne logistique ; exportation ; marché ouest-africain ; clémentine ; pomme de terre.

Problématique et objectifs de l'étude

Le secteur d'exportation des fruits et légumes occupe une place importante dans l'économie marocaine et, de ce fait, la politique nationale l'a érigé en secteur prioritaire.

Le Maroc a procédé, dans le cadre de sa stratégie globale d'ouverture et de libéralisation, à la conclusion d'accords de libre-échange avec ses principaux partenaires (Union Européenne, Etats-Unis...). Parallèlement, et dans un contexte de ralentissement économique mondial qui continue de peser sur les échanges commerciaux avec la zone Euro - premier partenaire commercial du Maroc -, Le Maroc s'est attelé à diversifier ses débouchés et à consolider ses acquis auprès de régions à fort potentiel de développement, notamment le continent africain.

A cet effet, les visites récentes du Souverain Marocain (2013, 2014 et 2015) à six pays africains (Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal, Gabon, Guinée Conakry et Guinée-Bissau), ont permis de consolider les bases de la coopération économique entre le Maroc et les pays africains, et notamment ceux d'Afrique de l'Ouest. Cette coopération est appelée à croître davantage suite à la volonté politique exprimée pour atteindre cet objectif au plus haut niveau.

Contrairement aux exportations agricoles vers le marché de l'Union Européenne, pratiquées obligatoirement à travers le circuit formel, contrôlé par l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE), celles destinées aux pays de l'Afrique Subsaharienne empruntent en grande partie des circuits informels qui ne passent pas à travers cet établissement, seul accrédité par les autorités publiques au Maroc et par les importateurs à l'étranger. Selon Khalid Bounajma, (Président de

l'Association des Conditionneurs des Agrumes au Maroc -ASCAM, 2016), le secteur informel génère de grandes marges bénéficiaires au détriment du secteur formel car les produits destinés à l'exportation à travers ses circuits ne sont pas conformes à une réglementation à laquelle ils doivent être soumis sous la supervision de l'EACCE, notamment en ce qui concerne le conditionnement.

Outre cette dichotomie des circuits d'exportation et, en nous référant aux résultats de l'étude de Zine (2016), un certain nombre de difficultés caractérisent les exportations de fruits et légumes vers les pays de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit notamment de contraintes douanières liées à la lourdeur des démarches administratives, aux coûts et aux lenteurs des procédures d'exportation par le Maroc et d'importation par les pays destinataires. Aussi, la faiblesse des infrastructures et de la logistique liant le Maroc au reste des pays africains constitue un véritable frein au développement des échanges commerciaux entre ces partenaires.

Cet article présente une analyse économique des exportations marocaines de clémentine et de pomme de terre en Afrique de l'Ouest en prenant en considération les deux types de circuits. L'objectif est de mettre en évidence les résultats économiques de chaque circuit visant les principaux pays destinataires en se basant sur les résultats obtenus par l'étude menée par Zine (2016). En adoptant une approche d'analyse de la chaîne logistique, l'ultime finalité est de pouvoir expliquer les raisons du maintien des circuits informels en dépit des efforts déployés par les autorités publiques pour promouvoir les exportations dans le cadre des circuits contrôlés par l'EACCE.

Pour arriver à cet objectif, l'article décrit tout d'abord la méthodologie appliquée à l'étude avant de présenter les principaux résultats sur la base de calculs économiques en incluant notamment les charges de production, de conditionnement et de logistique d'exportation.

Méthodologie

L'approche adoptée dans cette étude mobilise des données secondaires et primaires. Elle se base sur les données statistiques du Centre International du Commerce¹ qui montrent la structure des exportations marocaines des fruits et légumes en Afrique de l'Ouest, la position du Maroc par rapport aux autres pays concurrents et la politique tarifaire des pays importateurs. Pour compléter ces informations, une enquête a été réalisée durant les mois d'avril et mai 2016 dans le cadre d'une analyse de la chaîne logistique auprès des opérateurs des deux filières au niveau de deux zones d'exportation, à savoir Souss Massa et Casablanca.

Collecte des données primaires

Les données primaires ont été collectées auprès des exportateurs qui interviennent dans le secteur informel, d'une part, et ceux du secteur formel d'autre part. De façon générale pour la destination de l'Afrique de l'Ouest, le volume exporté par les unités du secteur formel est moins important que celui des opérateurs agissant dans l'informel, beaucoup plus nombreux.

C'est pour cette raison que dans le cas de l'informel, l'enquête a été effectuée auprès de 18 négociants en pomme de terre et de clémentine dont 6 opérant dans le marché de gros d'Inezgane et 12 dans celui d'Ait Melloul (les deux marchés sont proches de la ville d'Agadir). Ces négociants sont des personnes

physiques exerçant leur activité sans agrément de l'EACCE. (Tableau 1). Les principaux clients de ces opérateurs sont les importateurs de Mauritanie, du Sénégal, du Mali, de la Côte d'Ivoire, du Burkina Faso et du Niger.

Tableau 1. Echantillon des exportateurs enquêtés

Produit	Secteur	Agadir	Casablanca
Clémentine	Formel	4	-
	Informel	18	-
Pomme de terre	Formel	-	3
	Informel	18	-

Quant au secteur formel, l'enquête a été conduite auprès de quatre producteurs-exportateurs d'agrumes ayant des unités de conditionnement agréées par l'EACCE dans la région de Souss Massa. Les principaux clients de ces entreprises sont : la Russie, l'Union Européenne, les Etats-Unis, le Canada et dans une moindre mesure l'Afrique de l'Ouest (Sénégal et Côte d'Ivoire).

Pour la pomme de terre, compte tenu de leur faible effectif dans le secteur formel, trois conditionneurs-exportateurs qui s'orientent vers le marché ouest africain ont été enquêtés dans la région de Casablanca (Tableau 1). Ces opérateurs procèdent à l'achat de la pomme de terre au niveau des exploitations agricoles selon la demande des clients.

Les exportateurs étudiés dans le secteur formel utilisent deux modes de transport : routier par des camions frigorifiques et/ou maritimes par des

¹ Agence associée à l'Organisation Mondiale du Commerce et des Nations Unies qui produit notamment les statistiques commerciales des pays membres sur le site www.trademap.org.

conteneurs réfrigérés en travaillant avec des sociétés indépendantes spécialisées dans ces types de transport.

Par ailleurs, ces exportateurs vendent leurs produits soit *Ex Works* (l'acheteur lève les produits au départ de la station du vendeur et prend en charge le transport) ou *Free on Board* (le vendeur prend en charge l'organisation du transport jusqu'à destination).

L'enquête réalisée dans le cadre d'une analyse de la chaîne logistique des deux circuits d'exportation formel et informel avait pour objet d'évaluer :

- La liste des produits exportés et les pays destinataires ;
- Les préférences des marchés importateurs en décrivant les principales exigences en matière de qualité, de conditionnement et de réglementation ;
- L'opération de l'export en identifiant les acteurs et les flux logistiques (physiques, informationnels, financiers et administratifs) tout au long de la chaîne logistique ;
- Les coûts et les marges liés à l'exportation ;
- Les problèmes rencontrés le long du processus d'export.

Pour compléter ces investigations, des entretiens ont été effectués auprès des responsables administratifs de l'EACCE d'Agadir et de Casablanca, d'une compagnie maritime d'affrètement et du Ministère de l'Agriculture et des Pêches Maritimes.

Outils d'analyse

Le concept de la chaîne logistique

De nombreuses définitions ont été proposées dans la littérature pour expliciter le terme de chaîne logistique (*supply chain* en anglais), mais toutes n'abordent pas cette notion selon le même angle (Gruat de la Forme-Chrétien, 2007). Une chaîne logistique peut être vue comme un système de fournisseurs, de producteurs, de distributeurs, de détaillants et de clients entre lesquels s'échangent : **1)** des flux matériels de l'amont vers l'aval ; **2)** des flux d'informations dans les deux sens ; et **3)** des flux financiers de l'aval vers l'amont (Gruat de la Forme-Chrétien, 2007).

La chaîne logistique d'un produit fini se définit comme un réseau d'installations qui assure les fonctions d'approvisionnement en matières premières, de transformation de ces matières premières en composants puis en produit fini, et leur distribution vers le client (Ibid.) (Figure 1).

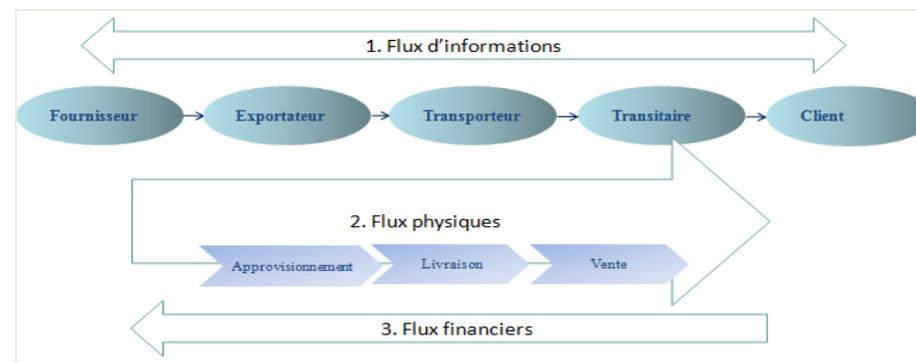


Figure 1. Schéma théorique de la chaîne logistique

Enfin, certains travaux insistent davantage sur la finalité d'une chaîne logistique en introduisant la notion de performance. Une chaîne logistique est alors définie comme un réseau global d'organisations qui coopèrent pour réduire les coûts et augmenter la vitesse des flux de matière et d'informations entre les fournisseurs et les clients (Ibid.).

Les acteurs de la chaîne logistique

La chaîne logistique représente donc tous les intervenants qui contribuent à acheminer les bons produits au bon endroit, au bon moment, en bon état et au bon prix, tous ces facteurs contribuant à atteindre le meilleur coût possible. Elle fait intervenir en principe le fournisseur, l'exportateur, le transporteur international, le transitaire et le client. Les investigations menées dans le cadre de cette étude ont été concentrées sur l'étape d'exportation en collectant les données auprès des exportateurs en ce qui concerne leurs pratiques commerciales et sur leurs relations avec l'amont et l'aval des deux chaînes logistiques prises en considération.

Calcul des indicateurs financiers

Les variables économiques concernées par le calcul financier sont le prix de revient et la marge d'exportation.

1. Prix de revient total

a. Cas du secteur formel

Le prix de revient du produit expédié par les stations de conditionnement est présenté par la somme du coût de production, du coût de conditionnement et des coûts logistiques.

Prix de revient (dh/t) = Coût de production + Coût de conditionnement + Coûts logistiques

Le coût de production est constitué des charges fixes (à savoir, les équipements du verger et la main d'œuvre permanente) d'une part, et les charges variables constituées de frais d'entretien liés à la production.

Pour le cas des agrumes, les produits exportés des stations étudiées sont issus de leurs propres fermes ou des exploitations des producteurs adhérents. Pour le cas de la pomme de terre, les stations étudiées procèdent à l'achat au niveau des exploitations agricoles.

Le coût de conditionnement se compose aussi des charges fixes (amortissement des équipements et main d'œuvre permanente) et charges variables (frais de conditionnement, de stockage, d'emballage et de la main d'œuvre occasionnelle).

Les frais logistiques englobent les frais de transport (verger-station, station-destination finale), de transit et de dédouanement.

b. Cas du secteur informel

S'agissant du circuit informel, le prix de revient total comporte principalement l'achat de la marchandise, les frais d'emballage qui englobent le prix d'achat des sacs ou des colis et les charges de la main d'œuvre saisonnière (ouvriers). La différence par rapport au coût de conditionnement

en secteur formel se manifeste dans l'absence des frais de stockage, de la main d'œuvre permanente et de l'amortissement des équipements.

Les frais logistiques se composent de frais de transport à destination finale et des frais de transit et dédouanement.

Prix de revient (dh/t) = Achat de la marchandise + Coût d'emballage + Coûts logistiques

Marge d'exportation

Cette marge permet de comparer les gains des exportateurs du circuit formel avec ceux du circuit informel. Elle est définie comme étant la différence entre le prix de vente et le coût de revient d'un produit.

Marge d'exportation = Prix de vente - Coût de revient

Résultats

Evolution des exportations de fruits et légumes en Afrique de l'Ouest

Les exportations marocaines des fruits et légumes vers l'Afrique de l'Ouest ont connu une progression soutenue, passant de 3 000 tonnes en 2008 à près de 124 000 tonnes en 2014 (Trade Map, 2016). Les agrumes occupent la première place avec un volume à l'export de 31 000 tonnes en 2014, suivis de l'oignon (24 000 tonnes) et de la pomme de terre (21 000 tonnes). Ces évolutions pourraient constituer une opportunité pour les exportations des

fruits et légumes du Maroc dans le sens où ce pays bénéficie de plusieurs atouts d'ordre géographique, culturel, historique, socio-économique et politique pour renforcer ses liens commerciaux avec les pays de l'Afrique de l'Ouest.

A noter que les chiffres indiqués sur la Figure 2 prennent en compte les exportations aussi bien formelles qu'informelles et sont établies sur la base des données fournies par les services de douane.

L'essentiel de ces exportations se fait à destination de la Mauritanie, qui est devenue le premier client du Maroc sur le continent en absorbant une part de 58% des volumes exportés en 2014, suivie par le Sénégal (19%), le Mali (17%) et la Côte d'Ivoire (3%).

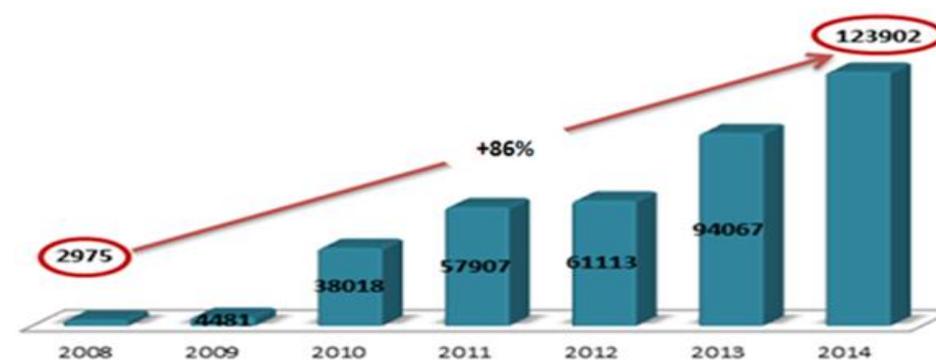


Figure 2. Evolution des exportations marocaines des fruits et légumes vers l'Afrique de l'Ouest (tonnes) (Source : Trade Map, 2016)

Analyse du positionnement des exportations marocaines

La part de marché des exportations marocaines en Afrique de l'Ouest est faible comparativement à celles des pays concurrents. Elles sont bien implantées en Mauritanie, le Maroc occupant la deuxième position pour les fruits avec 18% de la part du marché en 2014 après l'Espagne. De même, le Maroc représente 43% des importations mauritaniennes des légumes contre 45% pour les Pays Bas (Trade Map, 2016).

En revanche, selon la même source, le pays est quasi absent dans les importations sénégalaises de fruits, qui proviennent essentiellement de la Côte d'Ivoire, d'Afrique du Sud et de France. Aussi, la part du Maroc est à peine de 0,1% en 2014 sur le marché sénégalais des légumes, qui est principalement dominé par les Pays Bas, la Chine et la France.

Le marché malien est partagé entre deux principaux fournisseurs de fruits : la Côte d'Ivoire et l'Algérie. Du côté des légumes, ce marché s'approvisionne principalement à partir des Pays Bas et de la France. Le Maroc ne fournit que 3% des importations maliennes des fruits et légumes. De plus, les exportations marocaines sont quasi absentes sur le marché ivoirien qui s'approvisionne principalement en Inde et en Belgique pour les fruits, et au Mali et au Burkina Faso pour les légumes. Le potentiel d'importation de ces pays d'Afrique de l'Ouest est donc important.

Analyse de la chaîne logistique

D'après les enquêtes menées sur le terrain, 80% des exportations des fruits et légumes vers l'Afrique de l'Ouest sont le fait du secteur informel. Par conséquent, les exportateurs ayant des stations de conditionnement agréées par l'EACCE qui assurent la qualité et la conformité aux exigences réglementaires des marchés internationaux ne sont pas actifs sur cette

destination en raison de la concurrence du secteur informel et la désorganisation du marché ouest africain. Ils préfèrent donc s'orienter vers des marchés organisés tels la Russie, l'Union Européenne, les Etats-Unis.



Photos. Emballage et mise en camion des oranges

L'analyse du circuit formel d'exportation qui est régi par une réglementation bien définie fait ressortir que :

- La chaîne logistique est représentée notamment par les producteurs, la station de conditionnement et les clients. La gestion des flux informationnels au niveau des stations de conditionnement se fait avec une coordination entre le producteur et la station de conditionnement, d'une part, et la station et le client, d'autre part ;
- Les flux physiques de la chaîne logistique constituent l'ensemble des étapes allant de l'approvisionnement du produit jusqu'à sa livraison au client. Avant expédition vers les marchés internationaux, les produits doivent subir un triage, un étiquetage, une palettisation, un stockage et un contrôle de l'EACCE ;
- L'expédition de ces produits vers le marché ouest africain se fait par deux modes de transport : routier et maritime ;
- Le paiement des commandes se fait soit par virement bancaire ou par remise documentaire avant livraison pour éviter tout risque d'impayé.

Par contre, **l'analyse du circuit informel d'exportation** des fruits et légumes montre que :

- La chaîne logistique d'exportation est caractérisée par un ensemble d'opérateurs qui travaillent indépendamment. Ils sont représentés par les fournisseurs, les négociants, les transporteurs, les transitaires et les distributeurs entre lesquels s'échangent des flux d'informations, des flux matériels et des flux financiers. La gestion des activités de ce commerce se fait par des donneurs d'ordre de l'extérieur (distributeurs) qui informent au moment opportun les négociants sur le tonnage à expédier, les dates exactes de chargement et la destination. Le moyen de partage d'information entre les deux parties est le téléphone. Après préparation de la marchandise, les négociants prennent contact avec le transitaire en

lui transmettant les renseignements sur le camion acheminé vers les pays destinataires afin d'accomplir les formalités douanières ;

- L'approvisionnement se fait directement auprès des producteurs, des stations de conditionnement (écarts de triages des agrumes) ou des marchés de gros et d'expédition de la région de Souss Massa.

Suite aux informations fournies auprès de l'EACCE, les produits expédiés vers l'Afrique de l'Ouest par ces négociants ne sont pas contrôlés par cet établissement.

- L'opération de l'export se fait par voie terrestre en traversant la frontière Maroc-Mauritanienne au niveau de Gargarate. Les négociants ont recours aux ouvriers pour le packaging et le chargement au niveau des marchés de gros et d'expédition, aux transporteurs indépendants pour la prestation de service et aux transitaires travaillant dans l'informel pour accomplir les formalités douanières. Compte tenu de l'utilisation dominante de transport en grands sacs pour la pomme de terre et en colis pour la clémentine, les charges relatives au conditionnement sont nettement moins importantes que celles du secteur formel ;
- La vente se fait par des distributeurs en Afrique de l'Ouest dont la plupart sont des marocains. Le partenariat se base sur un accord verbal. La commercialisation et la distribution dans les pays à destination sont « anarchiques ».
- Le paiement des factures par les distributeurs se fait en monnaie locale et non en devises convertibles (par exemple en euro ou dollar) après écoulement de la marchandise. A cet effet, les négociants s'adressent directement aux changeurs 'Serrafa' travaillant dans l'informel pour convertir la monnaie locale en dirham.

Analyse financière

Nous présentons dans cette section une analyse économique des coûts liés à la chaîne logistique d'exportation de la clémentine et de la pomme de terre.

L'estimation du prix de revient et de la marge d'exportation montre que la marge dégagée en informel est plus élevée que celle du secteur formel.

Pour la clémentine

a. Frais de production ou achat

Sur la base des enquêtes auprès des producteurs d'agrumes de la région de Souss, le coût total moyen de la production d'un hectare de clémentine est de l'ordre de 15 950,00 dh/ha. Avec un rendement moyen de 30t/ha, le prix de revient d'un kilo de la clémentine est de 1,57dh dans le secteur formel.

Les ventes des écarts de triage de ce produit en informel sont négociées dans la station de conditionnement sur une base de 1,70 à 3,00dh/kg. En moyenne, le prix de la clémentine achetée par les négociants de l'informel se situe aux alentours de 2,35dh le kilo alors que le coût de production dans le secteur formel se limite à 1,57dh/kg.

b. Coût de conditionnement

Les frais de conditionnement de la clémentine au niveau des stations enquêtées incluent les frais de l'opération en plus de ceux d'emballage, soit un coût total de 2,55dh/kg.

Pour le cas de l'informel, après achat des écarts de triage, les négociants font appel à des ouvriers qui seront chargés du tri et de mise en colis sur les marchés de gros et d'expédition à Inezgane et Ait Melloul. Les frais d'emballage s'élèvent environ à 0,67dh/kg.

c. Frais logistiques

Les charges logistiques dont les exportateurs enquêtés opérant dans le secteur formel s'acquittent par voie terrestre se différencient de celles du secteur informel par :

- Le coût de transport verger-station et station-quai est estimé à 0,3dh/kg
- Les frais de transit Maroc sont de 2000,00dh soit 0,07dh/kg
- Les frais de transit Mauritanie sont de 4500,00dh soit 0,15dh/kg.

Si la destination est Abidjan, l'exportateur s'acquitte des frais suivants :

- Le prix de transport routier de 80 000,00dh soit 2,67dh/kg,
- Le frais de transit Maroc de 1300,00dh (0,04dh/kg), Mauritanie de 5500,00dh (0,18dh/kg) et Mali de 7000,00dh (0,23dh/kg),
- La douane ivoirienne de 30 000,00dh pour les agrumes (1,00dh/kg).

Le temps de transit d'Agadir à Dakar est de cinq jours et d'Agadir à Abidjan est de huit jours.

D'autre part, sur la base des enquêtes auprès des négociants de l'informel, les coûts logistiques à destination de Dakar sont comme suit :

- Le coût de transport est de 33 000,00dh pour un camion de 30T soit 1,10dh/kg ;
- Les frais de transit Maroc de 1300,00dh, soit 0,04dh/kg ;
- Les frais de transit Mauritanie est de 5500,00dh soit 0, 18dh/kg ;
- Le prix de la traversée du fleuve 'Rosso' situé entre la Mauritanie et le Sénégal de 2000,00dh soit 0,07dh/kg ;
- Le dédouanement de 70 000,00dh soit 2,33dh/kg.

d. Prix de revient et marge d'exportation

Pour un chargement de 30t, le prix de revient d'un kilo de clémentine destiné à Dakar en informel est estimé à 6,75dh contre 8,14dh pour le secteur formel (Tableau 2). En tenant compte du prix de vente moyen de la clémentine dans le marché Sénégalais évalué à 12,00dh/kg, la marge d'exportation de ce produit se situe respectivement autour de 5,25dh/kg et 3,86dh/kg.

Tableau 2. Prix de revient et marge d'exportation de la clémentine

(dh/kg)	Informel		Formel	
	Dakar	Abidjan	Dakar	Abidjan
Production	2,35	2,35	1,57	1,57
Conditionnement/Emballage	0,67	0,67	2,55	2,55
Transport	1,17	2,67	1,47	2,96
Logistique Transit	0,23	0,46	0,22	0,44
Dédouanement	2,33	1,00	2,33	1,00
Prix de revient	6,75	7,15	8,14	8,52
Prix de vente	12,00	12,00	12,00	12,00
Marge d'exportation	5,25	4,85	3,86	3,48
Part des coûts logistiques (%)	55,30	57,80	49,90	51,60

La clémentine expédiée en informel vers Abidjan a un coût de 7,15dh/kg alors que les exportateurs opérant dans le secteur formel supportent un coût moyen de 8,52dh/kg. Pour un prix de vente moyen de la clémentine évalué à

12,00dh/kg, la marge d'exportation se situe donc autour de 4,85dh/kg et de 3,42dh/kg respectivement.

Dans les deux circuits formel et informel, les charges liées à la logistique atteignent respectivement 50% et 55,3% des charges totales d'exportation de la clémentine vers Dakar et 51,6% et 57,8% des charges totales d'exportation vers Abidjan.

2. Pour la pomme de terre

a. Achat de la marchandise

Pour la pomme de terre, en raison de la faiblesse des exportations vers la Côte d'Ivoire, l'analyse concerne le marché sénégalais seulement.

Selon les enquêtes auprès des exportateurs, le prix d'achat d'un kilo de la pomme de terre varie entre 1,7dh et 3,00dh soit une moyenne de 2,35dh/kg.

b. Frais de conditionnement

Les frais d'emballage en informel regroupent l'achat des sacs et la main d'œuvre occasionnelle, soit un coût de 0,16dh/kg.

Par ailleurs, le conditionnement de la pomme de terre par les exportateurs opérant dans le secteur formel regroupe toutes les opérations de triage, de lavage, de séchage et de calibrage dont le coût total est de 1,18dh/kg.

c. Frais logistiques

Pour un chargement de 30t, l'exportateur s'acquitte des frais de transport routier du départ Casablanca de 36 000,00dh soit 1,2dh/kg, des frais de transit Maroc de 1300,00dh (0,04dh/kg), des frais de transit Mauritanie de 5500,00dh (0,18dh/kg), du prix de traversée du fleuve de 2 000,00dh

(0,07dh/kg) et des droits de douane sénégalaise avec un montant de 20 000,00dh, soit 0,67dh/kg de pomme de terre.

d. Prix de revient et marge d'exportation

Dans le secteur informel, le prix de revient d'un kilo de pomme de terre destinée au marché de à Dakar est estimé 4,68dh/kg. En tenant compte du prix de vente moyen de ce produit sur ce marché évalué à 9,00dh/kg, la marge d'exportation se situe autour de 4,32dh/kg (Tableau 3).

Tableau 3. Prix de revient et marge d'exportation de la pomme de terre

(dh/kg)	Informel	Formel
	Dakar	
Production	2,35	2,35
Conditionnement/Emballage	0,16	1,18
Logistique	Transport	1,27
	Transit	0,23
	Dédouanement	0,67
Prix de revient	4,68	5,69
Prix de vente	9,00	9,00
Marge d'exportation	4,32	3,31
Part des coûts logistiques (%)	36,4	41,4

Pour le secteur formel, le prix de revient d'un kilo de pomme de terre à Dakar atteint 5,69dh/kg. En tenant compte du prix de vente moyen, la marge d'exportation par voie terrestre se situe autour de 3,31dh/kg, soit près d'un dirham de moins que dans le secteur informel.

Les frais logistiques représentent 36,4% et 41,4% des charges totales d'exportation de la pomme de terre vers Dakar respectivement dans les circuits formel et informel.

Discussion

Le développement des exportations marocaines des fruits et légumes vers l'Afrique de l'Ouest se heurte à de nombreuses contraintes qu'il faudrait surmonter, à savoir :

- Les opérations d'expédition se déroulent dans des conditions contraignantes. En effet, les négociants soulignent des droits d'entrée élevés sur les pays de l'Afrique de l'Ouest ; les produits importés sont taxés d'un droit *ad valorem* (c'est-à-dire exprimé en pourcentage du prix ou de la valeur d'un produit). Le taux de droit de douane à l'importation appliqué au niveau du marché mauritanien est fixé à 5% pour certains fruits et légumes. Il s'agit notamment des agrumes, de la tomate fraîche, de la pomme de terre et de l'oignon. Pour les pays de la CEDEAO, en 2015, les droits de douane *ad valorem* sur les importations sont fixés à 20% pour les agrumes, et 5% pour les oignons et la pomme de terre (Trade Map, 2016) ;
- Les négociants déplorent aussi des coûts de passage en barrages sécuritaires excessifs, les longues attentes à l'entrée de la Mauritanie au poste «Gargarate» où aucune priorité n'est donnée aux produits frais périssables. «*Les files d'attente sont accentuées par les horaires de travail non continus. De plus, il n'y a pas de service durant les jours de fin de semaine. Ceci sans oublier qu'il n'y a qu'un seul scanner à ce poste frontière malgré l'accroissement des tonnages des fruits et légumes* »,

racontent les négociants. De plus, la marchandise risque d'être endommagée si les transporteurs éteignent les frigos des camions. Dans ce cas, les pertes doivent être assumées par les négociants. C'est dire que les conditions dans lesquelles les produits arrivent sur ces marchés sont difficiles, génèrent des coûts supplémentaires et allongent les délais de livraison de produit ;

- La faiblesse des infrastructures et de la logistique liant le Maroc au reste des pays africains constitue un véritable frein au développement des échanges commerciaux entre le Maroc et l'Afrique de l'Ouest. En effet, et en plus de l'insuffisance de l'infrastructure routière et de la multiplicité des frontières de passage, le transport maritime n'est pas suffisamment exploité entre les deux parties du fait de l'exigence de grandes quantités de produit à exporter pour la mobilisation d'un bateau et aux longues durées de voyage. D'après l'enquête menée sur terrain, il s'est avéré que 85% des marchandises sont expédiées par voie terrestre et 15% par voie maritime ;
- Les coûts logistiques (transport et dédouanement) sont élevés en Afrique de l'Ouest et limitent incontestablement la compétitivité-prix des produits exportés.

La concurrence du secteur informel génère des marges bénéficiaires au détriment des entreprises opérant dans le secteur formel. En effet, la décomposition des prix de revient montre la différence de coût entre les deux secteurs notamment au niveau du poste conditionnement/ emballage plus coûteux pour le secteur formel, celui-ci respectant certaines normes. Il faut noter toutefois que, bien que la marge dégagée soit plus importante pour le secteur informel, le négociant fait face à des conditions et problèmes pouvant avoir des effets négatifs sur son activité. En effet, l'opérateur en informel ne peut ni accéder aux crédits bancaires, ni contracter d'assurance pour ses

exportations et surtout, il ne dispose d'aucun moyen de recouvrer les créances en souffrance.

Sur la base des résultats obtenus, les recommandations suivantes peuvent être formulées pour améliorer les exportations des fruits et légumes vers l'Afrique de l'Ouest.

Sur le plan commercial, il s'agit notamment de :

- Mettre en place un système d'information sur le marché en impliquant éventuellement les services commerciaux des représentations diplomatiques du Maroc dans les pays de l'Afrique de l'Ouest ;
- Réaliser une étude de marché, des recherches sur les concurrents et un benchmarking afin de comprendre l'environnement ouest africain (préférences, prix) pour identifier les opportunités d'augmentation de la part des exportations marocaines ;
- Organiser des foires, des expositions et des caravanes sur les marchés cibles par les organismes de soutien comme notamment l'EACCE pour renforcer la compétitivité de l'offre exportable et réaliser une stratégie commerciale adéquate, compte tenu des opportunités économiques qu'offre le marché ouest africain et la concurrence accrue que se livrent plusieurs pays ;
- Imposer la régularisation des procédures du commerce informel (normalisation, étiquetage, contrôle de l'EACCE) en respectant les procédures d'exportation et proposer des emballages spécifiques à cette destination ouest africaine ;

- Etudier les possibilités de soutien au conditionnement à travers une intervention publique financée par les exportations afin d'encourager les opérateurs en informel à intégrer les circuits formels ;
- Etudier la possibilité d'une commercialisation groupée pour rattraper le manque d'un réseau de distribution sur ce marché ;
- Mettre en place des bureaux de vente commerciaux ou des plateformes logistiques sur les marchés fortement demandeurs des produits frais marocains comme le Sénégal et la Côte d'Ivoire. A ce sujet, le Maroc projette de créer une plateforme commerciale et logistique en Côte d'Ivoire pour ses produits agricoles et agroalimentaires. Le projet à réaliser via un partenariat public-privé a l'ambition de conforter le positionnement de la Côte d'Ivoire en tant que hub d'exportation vers la sous-région ouest-africaine (EACCE, 2016).

Sur le plan politique :

- Signer et mettre en application des accords de libre-échange entre le Maroc et les pays de l'Afrique de l'Ouest pour un développement harmonieux et soutenu des échanges commerciaux avec ces pays. Les dispositions de ces accords devraient normalement définir, la politique commerciale bilatérale, les modalités administratives des exportations et des importations ainsi que les mesures normatives des produits concernés par les transactions commerciales.

Pour en savoir plus

Fonds De Développement Agricole, 2014. *Les Aides Financières de l'Etat pour l'encouragement des investissements agricoles.*

Gruat de la Forme-Chrétien A, 2007. [Référentiel d'évaluation de la performance d'une chaîne logistique Application à une entreprise de l'ameublement.](#) Thèse de doctorat. Institut National des Sciences Appliquées de Lyon.

Maroc Export, 2015. *FRUIT LOGISTICA 2015.* Dossier de presse, Maroc Export.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, 2013. *Note de veille secteur agrumicole Novembre 2013.* MAPM, Direction de la Stratégie et des Statistiques.

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, 2014. *L'agriculture marocaine en chiffres 2014.*

Ministère De l'Economie et des Finances, 2014. *Performances et compétitivité des exportations des filières phares du secteur agroalimentaire marocain* Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

Ministère De l'Economie et des Finances, 2012. *Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique Subsaharienne.* Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

Ministère De l'Economie et des Finances, 2015. *Défis et opportunités des exportations agroalimentaires marocaines sur le marché africain.* Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

Zine, K. 2016. *Analyse économique des exportations marocaines de fruits et légumes en Afrique de l'Ouest.* Projet de fin d'étude de l'ENA de Meknès.

Sites internet consultés

Association Professionnelle des Producteurs et Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes (www.apefel.com/ consulté le 25/03/2016).

Chiffres clés de la filière des fruits et légumes. Disponible sur : (www.fellah-trade.com/fr/info-filiere/chiffres-cles/fruits-et-legumes).

Etablissement Autonome de Contrôle de Coordination et des Exportations (www.eacce.org.ma/ consulté le 25/03/2016).

Métiers de la logistique. Disponible sur : (<http://www.senegal-logistique.net/p/les-metiers-de-la-logistique.html>).

Office de change (www.oc.gov.ma/portal/).

Trade map (www.trademap.org)