



Conférence Femise 2003

4, 5 et 6 décembre 2003, Marseille

Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques
www.femise.org

L'EMERGENCE DU CAPITALISME AGROALIMENTAIRE DANS LES PAYS MÉDITERRANÉENS

J.L. Rastoin, S. Tozanli, G. Gherzi**,
ENSA Montpellier/UMR Moisa,
** CIHEAM-IAM Montpellier/UMR Moisa**



Cette conférence a été réalisée avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans les contributions n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

This Conference was produced with financial support from the Commission of European Communities. The opinions expressed in the contributions are those of the authors only and do not necessarily reflect the opinions of the Commission of European Communities.

Institut de la Méditerranée



**PROPOSITION DE COMMUNICATION A LA CONFÉRENCE DU FEMISE
– MARSEILLE - 6 DÉCEMBRE 2003 -**

DRAFT-2

**L'ÉMERGENCE DU CAPITALISME AGROALIMENTAIRE DANS LES
PAYS MÉDITERRANÉENS**

J.L. Rastoin, ENSA.Montpellier/UMR Moisa
rastoin@ensam.inra.fr

S. Tozanli, CIHEAM-IAM.M/UMR Moisa
tozanli@iamm.fr

G. Gherzi, CIHEAM-IAM.Montpellier/UMR Moisa
ghersi@iamm.fr

L'économie agroalimentaire est une branche des sciences économiques qui s'est développée à la fin des années 1950 à partir des travaux de Goldberg et Davis (1957) de l'université Harvard sur « l'agribusiness ». Ces auteurs, en rupture avec l'économie rurale classique centrée sur l'exploitation agricole, ont montré que la dynamique du secteur agricole ne pouvait être comprise qu'à travers une analyse englobant l'ensemble des activités amont et aval de l'agriculture, ces activités tendant à devenir plus importantes et plus motrices que l'agriculture elle-même. Louis Malassis, dans les années 1960 (cf. Malassis, Gherzi, 1996), a développé et théorisé ce concept en mobilisant d'une part une approche renouvelée de la consommation alimentaire et d'autre part les outils de la comptabilité nationale permettant d'analyser les relations inter-branches au sein du complexe agro-industriel. Enfin des travaux plus récents ont permis de préciser la notion de système alimentaire (Rastoin, in Miclet, Thoyer, Sirieix, 1998).

En s'appuyant sur la théorie des systèmes, on peut définir **un système alimentaire (SA)** comme un réseau interdépendant d'acteurs (entreprises, institutions financières, organismes publics et privés), localisé dans un espace géographique donné (région, Etat, espace plurinational), et participant directement ou indirectement à la création de flux de biens et services orientés vers la satisfaction des besoins alimentaires d'un ou plusieurs groupes de consommateurs localement ou à l'extérieur de la zone considérée.

En l'état actuel de la technologie, tous nos aliments ont une origine naturelle, agricole ou aquacole. Pour élaborer des aliments, différents stades sont identifiables : la production de matières premières, dévolue à l'agriculture au sens large, la préservation et la valorisation par la transformation artisanale ou industrielle (industries agroalimentaires), la distribution par les canaux du commerce de gros et de détail ou par la restauration. On distingue en effet deux modes de consommation alimentaire : domestique (au foyer) et extérieur (restauration hors foyer, RHF). Cependant, la division du travail a introduit de nouveaux acteurs dans le SA, assurant des fonctions périphériques essentielles à la bonne marche du SA : en amont de l'agriculture, l'agrofourniture qui fournit des facteurs de production à l'agriculture (engrais, pesticides, etc.), pour l'ensemble du système : les industries d'équipement, la logistique, les services (finance, assurance, R&D, formation, administration, communication, contrôle de qualité, etc.).

Nous nous intéresserons dans cette communication aux industries agroalimentaires car ce secteur joue un rôle déterminant dans la dynamique du système en raison de la demande croissante des consommateurs pour des produits élaborés qui accompagne le processus d'urbanisation et de hausse des revenus.

Nous préciserons dans un premier temps ce phénomène « d'agrindustrialisation ». Dans une deuxième séquence, nous caractériserons la structuration de l'IAA à travers l'émergence d'un capitalisme agroalimentaire de forme conglomérale dans les pays méditerranéens. Enfin nous discuterons quelques hypothèses prospectives sur les stratégies d'entreprises.

1. – LE RÔLE CROISSANT DE L'INDUSTRIE DANS LES SYSTÈMES ALIMENTAIRES MÉDITERRANÉENS

L'identification précise et le chiffrage des différentes composantes du système alimentaire pose de délicats problèmes de champ et de méthode. En effet, la production et la distribution des aliments n'est pas une activité « pure », en ce sens qu'elle se réalise au sein d'entreprises et d'institutions qui ne sont pas « alimentaires » à 100 %. Ainsi de l'agriculture qui commercialise du bois, des IAA (industries agroalimentaires) qui produisent des produits biochimiques, de la grande distribution dont près de la moitié du chiffre d'affaires global est non-alimentaire. La comptabilité nationale de branche permet de corriger ce biais, sans l'éliminer complètement ¹, la plus grande difficulté provenant des activités dites périphériques. Nous avons utilisé les TES pour caractériser les étapes de maturation des systèmes alimentaires et dresser ainsi une typologie des pays méditerranéens.

L'analyse dite de la “valeur alimentaire” consiste à décomposer la valeur payée par le consommateur final d'un aliment ou d'une boisson en éléments correspondant à chacun des sous-systèmes de production et de distribution (agrofourniture, agriculture, IAA, distribution). Une telle analyse permet d'identifier différents stades dans le développement des systèmes alimentaires allant d'une prépondérance du maillon agricole (stade 1) à une tertiarisation du système (stade 4) en passant par une étape intermédiaire dite artisanale (stade 2) puis agro-industrielle (stade 3). Nous avons choisi de comparer 2 pays méditerranéens aux situations contrastées : la France (23 990 \$ en parité de pouvoir d'achat, en 2001) et le Maroc (3 600 \$).

Tableau 1 : La création de valeur par l'industrie et les services dans le système alimentaire (contributions sectorielles au prix final des produits agroalimentaires)

Acteur	France 1999 (%)	Maroc 1998 (%)	Evolution 93-99, France
Fournisseurs-agriculture	18	40	-3 %
Fournisseurs-industrie	22	26	8 %
Fournisseurs-services	8	1	35 %
V.A. industrie alimentaire	21	16	10 %
Marges commerciales	19	11	12 %
Etat	11	6	39 %
Total	160 milliards €	9 milliards €	12 %

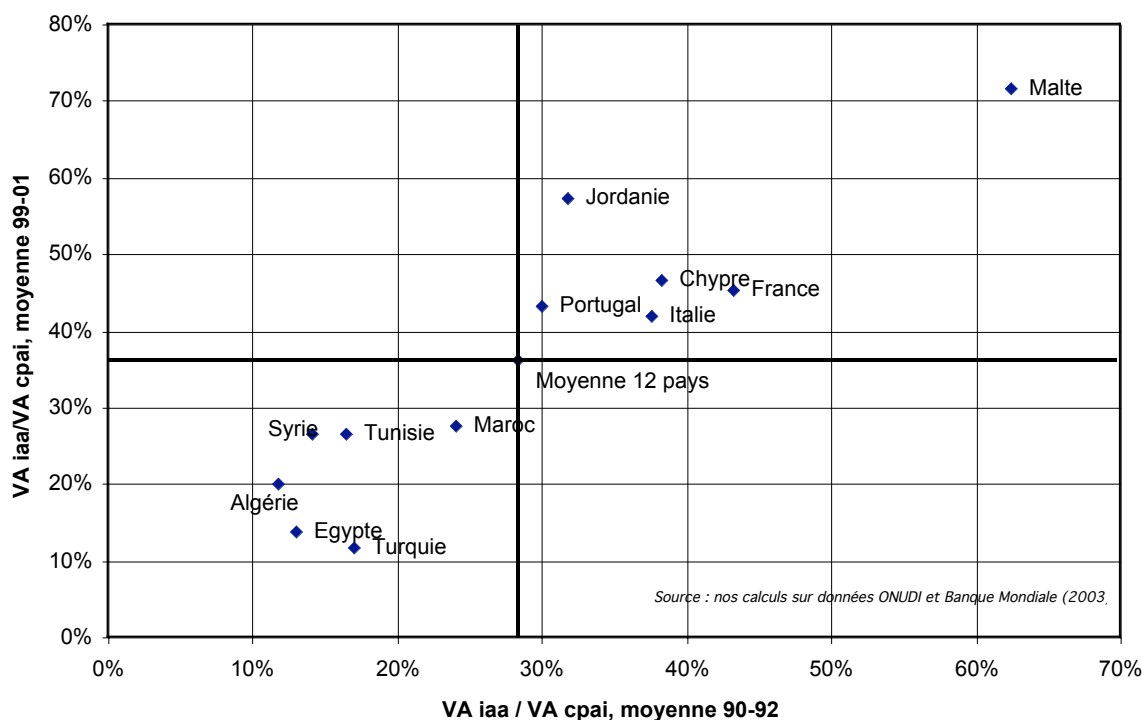
Sources : données INSEE et Direction de la statistique du Maroc

¹ Une branche regroupe l'ensemble des établissements ayant la même activité principale, mais un établissement est souvent multi-produits.

Ce schéma montre que l'on se situe, au Maroc, dans une situation de type « transition » entre un système agricole-agricole et un système agro-industriel, avec une industrie alimentaire émergente, un fort contenu en inputs agricoles de la valeur finale et une très faible incorporation de services (Akka *et al.*, 2002). En France, les services sont par contre devenus prépondérants (près de 40 % de la valeur finale si l'on inclut le coût de l'administration). Par ailleurs, il faut mentionner qu'au Maroc les produits agroalimentaires ne représentent que 56% de la consommation alimentaire finale des ménages, contre 72 % en France. Les marges de croissance du système alimentaire par l'industrialisation et les services sont donc très grandes au Maroc, comme dans la plupart des pays partenaires méditerranéens.

Nous avons représenté sur le graphique 1 l'évolution de la part de la VA de l'industrie agroalimentaire dans la VA totale du CPAI dans les dix dernières années. On constate que cette part progresse dans tous les cas, à l'exception de la Turquie², entre 1990-92 et 199-2001, ce qui vient confirmer la théorie de la valorisation croissante des produits alimentaires par la transformation industrielle et l'incorporation de services (conservation, praticité). Par ailleurs, on peut mettre en évidence une relation entre le niveau de vie (PIB/tête) et l'importance des IAA dans le CPAI à partir des 3 pays méditerranéens de l'Union européenne présents sur le graphique (Italie, Portugal et France ont un ratio supérieur à 40% en 99-01). Le cas de Malte et celui de la Jordanie peuvent s'expliquer par une activité industrielle sur des matières premières importées. Les 6 pays se situant en dessous de la moyenne de la zone peuvent se caractériser par une IAA émergente (stade de transition).

Graphique 1 : Typologie des systèmes alimentaires en zone méditerranéenne :



² l'indicateur utilisé peut être influencé par des variations relatives des prix et/ou des volumes

2 – LA STRUCTURE DE L’OFFRE AGROALIMENTAIRE ET LES STRATÉGIES D’ENTREPRISE

L’industrie alimentaire est née probablement en même temps que l’agriculture et la sédentarisation, au néolithique, il y a environ 11 mille ans dans des zones proches de la Méditerranée³. La transformation de matières premières agricoles périssables en denrées stockables et directement utilisables pour la préparation des repas est l’objectif essentiel de cette activité, restée très longtemps intégrée à la production agricole sous une forme artisanale et familiale.

L’industrie alimentaire (IA), au sens contemporain du terme n’est apparue que tardivement (XIX^{ème} siècle) au cours de la révolution industrielle. Les grandes firmes agroalimentaires (Nestlé en Suisse, Unilever aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, Armour aux Etats-Unis, Liebig en Allemagne, etc.) apparaissent à la fin du XIX^{ème} siècle ou au début du XX^{ème}. Toutefois, les structures de marché ne vont évoluer significativement qu’à partir de la deuxième guerre mondiale : près de la moitié des 100 premières multinationales de l’agroalimentaire ont disparu dans les 30 dernières années, emportées par le tourbillon des fusions-acquisitions.

L’industrie est une activité économique basée sur la réduction des aléas de production par la standardisation des process et des produits. On observe, au niveau de l’industrie manufacturière, une tendance générale au développement des opérations unitaires d’emballage, avec une standardisation imposée par le commerce de détail, et à la croissance des dispositifs de contrôle de qualité en réponse aux exigences des consommateurs (Gereffi Korzeniewicz, 1994). Ces phénomènes sont encore plus marqués dans l’IAA.

La pression concurrentielle (nécessité d’abaisser les coûts sur des marchés de plus en plus encombrés) et le progrès technique (apparition de nouveaux *process* et produits) induisent dans l’IAA un mouvement de spécialisation des entreprises et des sites industriels, aujourd’hui généralisé dans les vieux pays industriels (OCDE) et en cours dans les pays en transition.

2.1 – Structures et performances de l’industrie agroalimentaire méditerranéenne

L’industrie alimentaire, avec une production de plus de 2 383 milliards de \$US en 1998, représente environ 23 % de l’industrie manufacturière mondiale ce qui en fait la première branche.

L’IAA se caractérise par une grande régularité de son taux de croissance sur la longue période, de l’ordre de 2 à 3% par an. Il s’agit en effet d’une industrie s’adressant à une fonction de consommation de base, fortement influencée par la croissance démographique dans l’ensemble des pays et par la progression du pouvoir d’achat dans les pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire (Loi d’Engel). Les autres industries manufacturières sont par contre destinées à des marchés non incompressibles et subissent donc des fluctuations plus fortes, à la hausse comme à la baisse.

³ On trouve dans les premières grandes civilisations du Proche-Orient (Mésopotamie et Anatolie) et d’Asie (Inde, Japon, Chine), dès le 8^{ème} millénaire avant JC, des traces d’une telle activité. Plus tard, à Babylone, le code d’Hammourabi (1785 avant JC) mentionne la fabrication de bière et de pain malté à partir d’orge en fermentation.

L'analyse de la répartition géographique de la production de l'IAA montre un indéniable leadership de l'Europe qui représente 41 % de la production mondiale. En seconde position viennent ensuite à égalité, avec environ 24 %, l'Amérique du Nord et l'Asie. Les autres zones se situent loin derrière : Amérique Latine (7%), Océanie (2%), Afrique (2%). La zone méditerranéenne telle que nous l'avons définie (rives nord et sud) représente 14% de la production mondiale. Le niveau de la production reflète une dotation favorable en facteurs tels que le potentiel agro-climatique, les ressources humaines et techniques. Il est conditionné également par la dimension du marché macro-régional. Cependant, les écarts de productivité et de performance économique sont considérables entre zones. Une analyse rigoureuse des caractéristiques et des résultats de l'IAA ne peut avoir pour aire géographique les continents, trop disparates. C'est pourquoi, le passage au niveau national est indispensable. Le classement selon ce critère figure dans le tableau ci-dessous pour la zone méditerranéenne :

Tableau 2 : L'IAA dans les pays méditerranéens en 1998

Pays	Production		Emploi	Valeur ajoutée (M.\$)
	(Mds \$)	%		
Pays partenaires méditerranéens (11 pays)	41	13 %	668 000	9 790
Pays méditerranéens de l'UE (5 pays)	287	87 %	1 146 000	74 000
Total pays méditerranéens (16 pays)	328	100 %	1 814 000	83 790

Source : nos estimations d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

Trois pays dominant massivement l'IAA de la zone méditerranéenne : France, Italie et Espagne avec respectivement 37 %, 27 % et 19 % du chiffre d'affaires total. Le quatrième poids lourd est la Turquie (4 %). Les autres pays ont un chiffre d'affaires inférieur à 10 milliards d'euros (cf. annexe I). Ce panorama doit être nuancé par le fait que l'IAA française, première puissance en tant qu'entité nationale, ne réalise que 14 % de son chiffre d'affaires dans ses 4 régions du Grand Sud à caractère méditerranéen. Quoiqu'il en soit, les distorsions Nord-Sud au sein de la zone méditerranéenne sont considérables : les pays de l'Europe du sud représentent 87 % du chiffre d'affaires agroalimentaire de la zone. Cet écart se retrouve dans les indicateurs de performance des entreprises.

Nous avons construit un indice synthétique de performance des entreprises agroalimentaires à partir de la productivité du travail, du taux de valeur ajoutée, de la capacité productive et de la croissance relative de la valeur ajoutée. Chaque indicateur est ramené à la moyenne des pays méditerranéens. L'indice est constitué de la somme des ratios obtenus. L'indice ne fait pas intervenir la taille du secteur, ce qui permet une comparaison entre pays (cf. annexe II).

Plus que le classement lui-même, ce sont les écarts entre pays qui sont révélateurs : de 1 à 5 entre l'Egypte et la France, mais de l'ordre de 1 à 2 entre le Liban et la Turquie et l'Espagne. Au sein des PPM, la distance entre Chypre et le Maroc, la Jordanie ou le Maroc n'est pas considérable, ce qui signifie que des marges de progrès rapides existent dans l'IAA.

Beaucoup plus que le taux de valeur ajoutée, c'est la productivité du travail qui marque les différences entre pays méditerranéens. La productivité varie de 30 000 euros par travailleur en Egypte à plus de 300 000 en Italie. On peut donc faire l'hypothèse que les facteurs explicatifs de cette situation sont à rechercher au niveau de l'outil industriel (sous capitalisé dans les PPM et donc vétuste, à faible maintenance et technologiquement décalé) et de la force de travail (faible qualification).

Par ailleurs, de nombreuses études empiriques soulignent les carences des secteurs périphériques de l'IAA : par exemple, difficultés dans les relations avec l'agriculture qui ne parvient pas à fournir les matières premières requises (volumes, délais, prix, qualité), absence de structures de maintenance des équipements industriels, industrie de l'emballage inexistante ou peu performante, services de recherche et de formation peu adaptés aux exigences des marchés, etc.

Tableau 3 : Benchmarking des performances de l'IAA dans les pays méditerranéens

1998e	Productivité du travail (Y/W)	Taux de valeur ajoutée (VA/Y)	Capacité productive (Y/population)	Dynamisme (variation 95-98 du taux de valeur ajoutée)	Score
Pays méditerranéens de l'UE (5 pays)	250	26%	1 616	-26%	4,431
Total pays méditerranéens (16 pays)	181	26%	793	-23%	3,000
Pays partenaires méditerranéens (11 pays)	62	24%	175	-7%	1,490

Source : nos calculs d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

Un des grands chantiers des PPM, qui ne concerne pas seulement l'IAA est donc celui de la « mise à niveau » des entreprises. Différents programmes ont été lancés dans le cadre de la préparation de la ZLEM, avec le soutien de l'UE et de l'ONUDI. De l'avis de certains responsables locaux, les résultats sont à ce jour décevants et les craintes d'une déstructuration du tissu industriel local suite à l'ouverture des frontières sont fortes ⁴. On observe parallèlement une montée en puissance de certaines entreprises qui profitent du désengagement de l'Etat.

Cette vision austère donnée par la quantification macro-économique doit être complétée par la perception qualitative des acteurs. Selon Mr Tarek Ben Yahmed ⁵, président de la Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (FENNAL, créée en 1990 au sein d'UTICA, Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat), les priorités d'action pour l'IAA tunisienne dans la perspective de la future zone de libre échange euro-méditerranéenne sont les suivantes :

- améliorer les méthodes de gestion des entreprises
- assurer les restructurations financières (consolidation des fonds propres) nécessaires à la pérennité des entreprises

⁴ Une étude économétrique réalisée par l'Institut de la Méditerranée en utilisant le modèle de Gasoriek, Smith et Venables confirme cette hypothèse : selon le niveau de démantèlement des droits de douanes, la « perte de marché domestique » par les entreprises nationales de l'agroalimentaire serait de 20 à 50% [Augier, Gasiorek in Reiffers, 2000].

⁵ Interview in AgroLigne n°26, (2002), Montpellier, décembre-janvier, pp. 42-43

- moderniser l'agriculture afin d'assurer la qualité et la disponibilité des matières premières pour l'industrie
- assurer la traçabilité des produits

On retrouve là des thèmes lancinants dans la quasi-totalité des PME de l'industrie manufacturière des PVD, avec une préoccupation spécifique en ce qui concerne les relations avec l'amont agricole.

2.2 – Les acteurs : vers de nouvelles formes d'organisation de l'agroalimentaire en Méditerranée ?

Le vaste mouvement de privatisation du secteur productif déclenché dans la plupart des pays à partir de 1990 a concerné à des degrés divers le secteur agroalimentaire. Après une période d'hésitation compréhensible du fait d'une grande sensibilité politique du problème de l'alimentation (base agricole pourvoyeuse de nombreux emplois, recherche de la sécurité alimentaire au sens premier du terme), tous les pays méditerranéens sont désormais engagés sur la voie de la libéralisation du marché, avec l'ouverture aux opérateurs privés du capital des entreprises d'Etat et le desserrement progressif des contraintes pesant sur l'accès aux intrants et sur les prix, à l'exception des produits de base.

Il en est résulté une évolution des structures de demande et d'offre qui est homothétique au modèle observé dans les pays riches.

Toutefois l'ampleur de la libéralisation reste inégale selon les pays. Après la privatisation du secteur du tabac en Espagne et en France en 1999, plus aucun secteur de l'agroalimentaire au sens large ne relève de l'Etat dans les pays de l'UE. En Algérie, en Egypte, en Jordanie, en Tunisie et en Turquie, des capitaux publics, souvent majoritaires restent présents dans certains complexes agro-industriels des secteurs du sucre, de l'huile et du tabac (Tozanli, Gherzi, 2003).

Deuxième étape de la structuration industrielle, on voit apparaître simultanément des formes conglomérales d'entreprises et la création de PME spécialisées qui interviennent la plupart du temps par reprise d'actifs agroalimentaires publics. On peut citer dans le premier cas des groupes tels que Cevital en Algérie, Poulina en Tunisie, l'ONA au Maroc, Lakah, Orascom et Ghabbour en Egypte, Koc Holding et Sabanci Holding en Turquie. Ces groupes sont généralement très diversifiés (industrie métallurgique, construction, services) et accompagnent l'émergence du marché des produits agroalimentaires en investissant dans des filiales spécialisées. Ils interviennent souvent avec des partenaires étrangers leaders sur leurs marchés qui leur apportent la compétence technique et marketing (Dunning, 1993). Un exemple typique est celui de l'industrie de l'ultra-frais laitier ou des eaux embouteillées (alliances avec Danone ou Nestlé) ou encore des boissons non alcoolisées (Coca Cola). Les multinationales sont ainsi présentes dans la plupart des pays méditerranéens sur les marchés en croissance ⁶.

⁶ L'IDE reste modeste dans les PPM. Nous avons recensé dans la banque de données Agrodatab 49 opérations d'acquisition dans ces pays par les 100 premiers groupes mondiaux de l'agroalimentaire sur la période 1997-2001 soit un indice d'intensité par rapport à la population de 49 (moyenne mondiale à 100, UE = 738, PECO = 732). Dans les PPM, les textes concernant les IDE suivent le mouvement d'ouverture noté par la CNUCED depuis quelques années (UNCTAD, 2002). Le traitement national a été accordé aux investisseurs étrangers dans plusieurs pays (Algérie, Egypte, Jordanie, Maroc) et le rapatriement des bénéfices a été généralisé (sauf en Syrie). Les juridictions ordinaires, en l'absence de cours spécialisées dans certains pays (Egypte, Jordanie)

A la lumière de l'expérience des pays du nord, on doit s'attendre dans les années à venir à un éclatement des conglomérats en raison de la pression des marchés financiers (credo de la rentabilité conditionnée par la spécialisation sur un métier) et des consommateurs (exigence de traçabilité des produits, de transparence des entreprises).

La création de PME spécialisées est moins visible mais probablement active car du capital privé local est souvent disponible et à la recherche de placements à rentabilité à court terme. Dans ce cas, deux types de problèmes se posent :

- la maîtrise de la croissance (gestion du fonds de roulement)
- les compétences managériales et la qualification du personnel

En effet, ces PME doivent affronter de fortes distorsions du marché et se trouvent enclavées entre les grandes entreprises d'Etat, souvent économiquement moribondes, mais qui continuent à disposer de facilités bancaires pour des raisons sociales (emploi et prix des denrées) et les conglomérats qui bénéficient de leurs réseaux relationnels nationaux et de l'adossement aux multinationales. Il y a donc un véritable enjeu d'appui au développement de ces PME qui seules peuvent valoriser des ressources locales à partir d'un concept de terroir authentique et contribuer à un aménagement équilibré du territoire.

Il faut enfin souligner le rôle décisif de la grande distribution, qui s'implante progressivement dans la plupart des PPM, dans la dynamique des filières agroalimentaires et particulièrement de l'IAA en modifiant le comportement des consommateurs et en stimulant la modernisation des entreprises (qualité et marketing des produits). Des études sont en cours pour mesurer l'impact de ce phénomène.

CONCLUSION : PROSPECTIVE STRATÉGIQUE DE L'AGROALIMENTAIRE MÉDITERRANÉEN

La prospective stratégique, « vision volontariste du futur proche » permet de distinguer 3 groupes de pays du point de vue du secteur agroalimentaire (cf. annexe III). Nous attirons l'attention du lecteur - avant de présenter cette typologie - sur les importantes disparités internes existant au sein des pays partenaires méditerranéens : les écarts de revenus font que coexistent généralement dans chaque contrée deux catégories socio-économiques. L'une disposant de ressources financières significatives et ayant un niveau de vie comparable à la moyenne des pays riches et créant par là-même – dans les pays très peuplés dotés de grandes métropoles urbaines comme la Turquie, l'Egypte ou le Maroc - un marché solvable approvisionné dans des conditions proches de celles des pays européens, du fait notamment de l'émergence de la grande distribution et des effets d'entraînement exercés sur le complexe de production agroalimentaire. La seconde catégorie, plus nombreuse, vivant dans des conditions précaires, voire dans la misère, est localisée majoritairement en zone rurale. Elle ne peut accéder au marché urbain et reste donc très dépendante du secteur informel.

traitent des litiges impliquant les investisseurs étrangers et la plupart des pays reconnaissent les cours internationales. Enfin les étrangers peuvent participer aux privatisations qui se multiplient dans les PPM (Handoussa et Reiffers, 2003).

Le premier groupe, constitué des pays riches (dans la zone méditerranéenne, à l'horizon 2015 : la France, l'Italie, Israël, l'Espagne, Chypre, la Grèce et le Portugal) se caractérise par une stagnation de la demande en volume et en valeur du fait du double déclin de la démographie et de la part des dépenses alimentaires dans le budget des ménages. Ces marchés représenteront cependant encore plus de 60 % de la consommation alimentaire en valeur de la zone et absorberont les 2/3 des exportations de produits agricoles et alimentaires.

Le deuxième groupe de notre typologie est constitué, à l'autre extrême, des pays les plus pauvres (Algérie, Égypte, Jordanie, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie, soit plus de 280 millions d'habitants à moins de 3000 \$ de PIB/tête et par an). Du fait des énormes difficultés structurelles et socio-politiques que l'on connaît, la situation alimentaire dans ces pays ne s'améliore malheureusement que très lentement et le système alimentaire reste de type agricole d'autosubsistance, avec une fraction importante de la population en état de sous-nutrition, interpellant une coopération internationale qui a du mal à se mettre en place. Du fait de l'évolution démographique la demande alimentaire devrait doubler dans ces pays d'ici à 2015.

Le troisième groupe rassemble les pays intermédiaires ou en transition vers l'économie de marché (Liban, Libye et Malte, soit 12 millions de personnes dont le PIB/tête se situe entre 3000 et 10000 \$ ⁷). Ces pays connaissent une forte croissance de leurs marchés agroalimentaires. En effet, ils se situent en phase de décollage des revenus et l'on sait que ceci correspond à une situation dont bénéficient les dépenses alimentaires qui constituent l'une des priorités de base des populations. Selon nos estimations, les marchés agroalimentaires devraient doubler en 15 ans dans ces pays.

Ce scénario tendanciel explique clairement pourquoi les firmes multinationales du système agroalimentaire, que ce soient celles du secteur de l'agrofourniture, de l'industrie ou de la grande distribution investissent sélectivement dans ces pays : à l'étroit sur un marché « historique » stagnant, ces méga-firmes cherchent à l'étranger des relais de croissance et ciblent les pays dans lesquels s'observe une progression du pouvoir d'achat qui résulte et s'accompagne tout à la fois des phénomènes bien connus de l'industrialisation, de l'urbanisation et de la « marchandisation », phénomènes favorables au développement d'une consommation de masse diversifiée. C'est donc les pays du groupe 2 et partiellement du groupe 1 qui sont concernés.

La question qui se pose dans ces pays que l'on qualifie généralement de pays en transition ou de pays émergents est donc celle des **stratégies possibles pour les entreprises locales** et de la cohabitation avec les multinationales, car nous faisons l'hypothèse que le mouvement vers l'économie de marché ne sera pas remis en cause (sans avoir le temps ici de discuter de la pertinence et des modalités de ce mouvement). Une des conséquences majeures de cette évolution est l'adhésion à des accords et à des réglementations supranationales comme l'OMC ou macro-régionales comme la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Cette adhésion suppose une faible entrave à la circulation des biens et services et des capitaux, notamment à l'IDE (investissement direct à l'étranger), dont les _ sont le fait des entreprises multinationales.

⁷ La Turquie et la Tunisie pourraient – sous réserve d'une croissance soutenue dans les 10 prochaines années – rejoindre ce groupe.

A côté des figures classiques de l'affrontement concurrentiel ou de l'alliance avec les multinationales, **des stratégies de contournement** sont possibles et souhaitables pour les entreprises locales dès lors que des ressources « distinctives » sont disponibles et vont venir rencontrer les besoins des consommateurs en produits de terroir, tant sur le marché local (attachement aux produits traditionnels par les nationaux et recherche de produits typiques par les touristes), qu'à l'exportation (produits « exotiques » de diversification de la diète alimentaire). C'est là le vaste chantier de l'agroalimentaire dans notre région qui dispose d'une opportunité exceptionnelle avec la médiatisation du modèle de consommation alimentaire méditerranéen (MCAM) et la demande mondiale croissante pour ses produits. Un tissu dense, à fort ancrage territorial et culturel, de PME agroalimentaires existe au nord, comme au sud et à l'est de la *Mare Nostrum*. On pense notamment aux filières des fruits et légumes (dont l'olive, les agrumes, les dates, les tomates, etc.), des dérivés des céréales ou de la viande ovine (voir par exemple le cas de l'Italie dans Fanfani et Pieri, 2003). Les faiblesses de ces PME sont connues, tant au plan technologique que managérial. Nous insisterons sur le point essentiel des ressources humaines, avec le déficit de l'entrepreneuriat et surtout des mentalités peu tournées vers le partenariat du fait de l'individualisme qui prévaut encore largement dans le modèle méditerranéen de management des entreprises. Or, les recherches en sciences de gestion nous montrent que l'approche réticulaire, c'est-à-dire la mise en réseau constitue une solution efficace dans le cadre de la globalisation des marchés.

Un facteur nous semble décisif dans la dynamique actuelle des marchés : l'implantation récente et croissante des firmes multinationales de la grande distribution dans les pays en transition constitue une rupture forte qui appelle des partenariats dans l'industrie agroalimentaire pour satisfaire des cahiers des charges exigeants en qualité, volume, prix, délais de livraison pour les PME locales. Une des réponses possibles (mais en existe-t-il d'autres ?) est le réseau pour la maîtrise des différents paramètres mentionnés. Il y a donc urgence pour les PME de prendre conscience des opportunités offertes tant sur le marché local qu'à l'international et pour les organisations professionnelles et les pouvoirs publics (locaux, nationaux et européens) d'imaginer de véritables politiques agroalimentaires et d'activer les institutions capables de stimuler et d'accompagner ces mises en réseaux.

Cependant les considérations relatives aux entreprises ne doivent pas faire perdre de vue que l'alimentation, si elle constitue indéniablement au sens de la théorie économique un bien privé, est aussi un problème de santé publique. Outre les questions morales qui font que l'accès à une alimentation saine et suffisante constitue un droit fondamental de tout individu, des considérations d'ordre social et économique (emploi, création de richesse) conduisent à préconiser, dans chacun des pays méditerranéens, la mise en place de véritables politiques alimentaires au delà des politiques agricoles traditionnelles en s'appuyant sur une vision globale et internationale du système alimentaire telle que nous l'avons esquissée dans ce chapitre.

Bibliographie consultée

AKKA, E.M., GHERSI, G., HAMIMAZ, R., RASTOIN, J.L., 2002. *Prospective agroalimentaire Maroc-2010*, Fondation ONA, Rabat.

DUNNING J.,(1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading.

EUROSTAT, (2002), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook*, Luxembourg, 136 p. + CD

FANFANI R., PIERI R., (2003), *Il sistema agro-alimentare dell'Emilia-Romagna*, Franco Angeli Ed., Milano, 352 p.

GEREFFI G.; KORZENIEWICZ M.(1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport CT.

GOLDBERG, R.A., DAVIS, M., (1957), A concept of Agribusiness, Harvard university, Boston, 136 p.

HANDOUSSA H ., REIFFERS J.L., (2003), L'impact de l'élargissement de l'UE sur les Partenaires Méditerranéens, Contribution du Femise au 7^{ème} séminaire annuel des experts en transition économique, 23-24 avril, Institut de la Méditerranée, Marseille, 79 p .

MALASSIS, L., GHERSI, G., (1996), Traité d'économie agroalimentaire, t.I, Economie de la production et de la consommation, méthodes & concepts, Cujas, Paris, 392 p.

MICLET, G., SIRIEIX, L., THOYER, S., éd., (1998), Agriculture et agroalimentaire en quête de nouvelles légitimités, Economica, Paris, 371 p.

REIFFERS, J.L., (2000), Méditerranée, 20 ans pour réussir, Institut de la Méditerranée, Economica, Paris

UNCTAD, (2002), *World Investment Report*, Geneva, 353 p.

UNIDO, (2003), *Annual Report*, Vienna

WORLD BANK, (2003), *World Development Indicators*, Washington

ANNEXE I

L'IAA dans les pays méditerranéens en 1998

Pays	Production		Emploi	Valeur ajoutée (M.\$)
	(M.\$)	%		
Turquie	13 000	31,4%	136 000	3 400
Israël	7 000	16,9%	50 000	1 800
Egypte	6 000	14,5%	200 000	1 200
Maroc	4 600	11,1%	92 000	950
Tunisie	3 100	7,5%	34 000	500
Algérie	3 000	7,3%	90 000	800
Syrie	1 800	4,4%	24 000	400
Liban	1 500	3,6%	15 000	350
Chypre	550	1,3%	8 000	200
Jordanie	550	1,3%	16 000	120
Malte	240	0,6%	3 000	70
PPM	41 340	100,0%	668 000	9 790
France	120 000	41,9%	450 000	33 700
Italie	90 000	31,4%	270 000	20 000
Espagne	61 000	21,3%	290 000	17 000
Portugal	9 500	3,3%	87 000	1 500
Grèce	6 000	2,1%	49 000	1 800
PM-UE	286 500	100,0%	1 146 000	74 000
TOTAL PM	327 840		1 814 000	83 790

Source : nos calculs d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

ANNEXE II

Benchmarking du secteur agroalimentaire dans les pays méditerranéen

Rang	1998e	Productivité du travail (Y/W)	Taux de valeur ajoutée (VA/Y)	Capacité productive (Y/population)	Dynamisme (variation 95-98 du taux de valeur ajoutée)	Score
1	France	267	28%	2 026	-1%	5,128
2	Italie	333	22%	1 564	3%	4,686
	<i>PM-UE</i>	<i>250</i>	<i>26%</i>	<i>1 616</i>	<i>-26%</i>	<i>4,431</i>
3	Espagne	210	28%	1 528	37%	4,181
4	Israël	140	26%	1 159	11%	3,242
	<i>Total PM</i>	<i>181</i>	<i>26%</i>	<i>793</i>	<i>-23%</i>	<i>3,000</i>
5	Chypre	69	36%	702	11%	2,688
6	Grèce	122	30%	566	1%	2,564
7	Portugal	109	16%	948	-10%	2,418
8	Malte	80	29%	615	8%	2,360
9	Liban	100	23%	429	5%	2,007
10	Turquie	96	26%	195	-14%	1,798
11	Tunisie	91	16%	328	-8%	1,549
	<i>PPM</i>	<i>62</i>	<i>24%</i>	<i>175</i>	<i>-7%</i>	<i>1,490</i>
12	Syrie	75	22%	111	11%	1,425
13	Algérie	33	27%	99	-15%	1,353
14	Maroc	50	21%	154	5%	1,279
15	Jordanie	34	22%	112	16%	1,185
16	Egypte	30	20%	88	3%	1,060

Source : nos calculs d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

ANNEXE III

Prospective alimentaire méditerranéenne, horizon 2015

Groupe de pays	Population en % de la zone		Dépense alimentaire totale en % de la zone		Evolution de la dépense alim.
	2000	2015	2000	2015	2000-2015
Faibles revenus (<3000 US\$/tête)	53	59	27	35	+ 98 %
Revenus moyens (3000 - 10000)	3	3	2	2	+ 92 %
Hauts revenus (> 10000)	44	39	71	62	+ 35 %
Méditerranée (17 pays)	416 millions	478	794 milliards US\$	1215 milliards US\$	+ 53 %

Source : nos estimations d'après World Bank Indicators Data Base, Washington, 2002