

## **I-INTRODUCTION :**

Le secteur agroalimentaire est l'un des secteurs moteurs de l'économie marocaine. En effet, il contribue à hauteur d'un tiers du PIB industriel et 8 % du PIB national pour une production de plus de 5,4 milliards d'euros et dégage 1,6 milliards d'euros de valeur ajoutée.

Ce secteur est en forte croissance grâce à la très bonne tenue de la demande aussi bien <sup>1</sup>intérieure qu'à l'exportation. Ceci s'explique essentiellement par le changement manifeste des habitudes gastronomiques, induisant une amélioration du niveau de consommation nationale, mais qui demeure relativement bas par rapport aux pays à niveau économique comparable. Le secteur n'exporte que 17 % de sa production en raison notamment des difficultés à satisfaire les critères de qualité et des exigences sanitaires des pays développés.

Cependant l'industrie alimentaire nationale reste dans son ensemble, un système productif fragile et structurellement faible. Si au niveau de plusieurs branches, quelques entreprises - généralement les entreprises de création ancienne ou relevant du grand capital- réalisent de bons résultats, les performances du secteur demeurent globalement modestes. Les faibles taux d'investissement et le retard technologique, le sous-développement du capital humain et la prédominance du travail précaire, la faiblesse de l'innovation et de la qualité ainsi que les carences de l'organisation et de la gestion des entreprises, caractérisent l'évolution de cette industrie.

## **II-Définition de l'industrie agroalimentaire:**

Le terme **agroalimentaire** comprend toutes les industries de transformation de produits issus de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche en biens alimentaires et produits destinés essentiellement à la consommation alimentaire. Les matières premières utilisées sont des produits d'origine animale ou végétale qui subissent des transformations plus ou moins complexes avant d'être mises sur le marché.

Sous le terme industrie agroalimentaire, nous pouvons donc rassembler 151 industrie des viandes, l'industrie du poisson, l'industrie des fruits et légumes, l'industrie des corps gras (huiles, margarines...), l'industrie laitière (fromages, yaourt, beurre...), l'industrie de travail du grain et des produits amylacés (malt, farine, boulangerie...), la fabrication d'aliments pour animaux, l'industrie des boissons (alcoolisées ou non-alcoolisées) et les autres industries alimentaires (chocolaterie, confiserie, épices...).

On distingue alors Huit grandes familles composent ce secteur :

-la fabrication de conserves, surgelés, plats cuisinés

-la fabrication de produits à base de céréales : pain, pâtisserie industrielle, pâtes, etc

-la fabrication de produits alimentaires divers : chocolats, confiserie, herbes aromatiques, aliments diététiques ou pour bébés, etc.

-la fabrication d'huiles, de corps gras et margarines.

-l'industrie sucrière,

-l'industrie de la viande : abattage du bétail, charcuterie, etc

-la fabrication de boissons et d'alcools : vins, jus de fruit, etc

-l'industrie laitière : fabrication du lait, des yaourts, des fromages, etc

### **III-le secteur agroalimentaire à l'échelle internationale :**

#### **\*le cas de la France :**

Le secteur agroalimentaire est central dans l'économie française. Ses forces et son importance sont prouvées par la lourdeur de son poids dans le volume des exportations, ainsi que dans le volume de l'emploi qu'il mobilise.

La diversité des filières dans le secteur est telle qu'on ne parle plus de « l'industrie » au singulier, mais des industries agroalimentaires (IAA). Cette diversité est exemplaire. Elle est présente dans les filières, les modes de production, les dynamiques concurrentielles, l'accès aux marchés internationaux, les relations avec le secteur amont (l'agriculture), et l'aval (la distribution et la consommation), etc.

Le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche définit le secteur agroalimentaire comme étant le premier secteur industriel français. Ce secteur vise essentiellement à transformer et conditionner les productions agricoles en aliments. Les IAA transforment 70% de la production finale de l'agriculture, et la grande distribution commercialise 65% des produits alimentaires achetés par les consommateurs. Le secteur agroalimentaire utilise une matière première d'origine agricole ou de la pêche. Les produits issus du secteur sont destinés à l'alimentation humaine ou animale. Selon J. Nefussi (1989) les IAA occupent une place dans ce qu'on appelle aujourd'hui « le système agroalimentaire », qui va de la fabrication des moyens de production pour l'agriculture jusqu'à la distribution et la consommation.

Selon le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche (2002), dans la chaîne alimentaire, et hormis la valorisation des produits agricoles, la fonction des IAA est essentielle. Elle consiste dans :

- La production de produits alimentaires de qualité en termes de conservation, d'hygiène, de sécurité et de critères organoleptiques, répondant aux attentes du consommateur.
- La préparation, le conditionnement et l'expédition des produits vers les centres de distribution.

- La fabrication et la commercialisation de nouveaux produits issus de la recherche et de l'innovation.
- Des actions de promotion et d'information du consommateur.
- 

Le tableau suivant résume la situation, en chiffres, du secteur.

| <b>Chiffres clés de l'industrie alimentaire</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>Croissance (2002/2003, valeur %)</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---|
| Chiffre d'affaires (Mds €)                      | 124.4       | 125.7       | 131.2       | 134         | 136         | +1.5%                                   |
| Salariés (en milliers)                          | 405         | 412         | 418         | 420         | 421         | +0.3%                                   |
| Exportations (Mds €)                            | 26.2        | 27.7        | 27.4        | 28.7        | 28,6        | -0.3%                                   |
| Importations (Mds €)                            | 17.8        | 19.3        | 19.6        | 21          | 20.3        | -3.3%                                   |
| Soldes (Mds €)                                  | +8.4        | +8.3        | +7.8        | +7.6        | +8.2        | +8%                                     |

**Tableau n° 1 :** Les chiffres clés des IAA. D'après ANIA in C.Ton Nu, 2003.

L'excédent commercial dégagé par les échanges de produits alimentaires (vins inclus, tabac exclus) s'élève à 1,6 milliards d'euros au 1<sup>er</sup> trimestre 2004 soit une baisse de 4.4% par rapport au même trimestre 2003. Les exportations au premier trimestre 2004 (en baisse de 0.9% par rapport à l'an passé, soit -62 millions d'euros) se chiffrent à 6.7 milliards d'euros. Le chiffre d'affaires, après une baisse de 0.8% en glissement annuel au dernier trimestre (+0.4% en moyenne annuelle 2003) se redresse de 3.1% au premier trimestre 2004 grâce notamment aux excellentes performances des corps gras et des boissons (Agrreste Conjoncture, 2004). L'augmentation du chiffre d'affaires s'explique également par la hausse des coûts des prix de ventes sur le marché interne, engendrées par la hausse des coûts des matières premières agricoles<sup>2</sup>.

La France occupe le 2<sup>ème</sup> rang mondial pour les exportations agricoles et alimentaires, et le 1<sup>er</sup> pour les produits de l'agroalimentaire devant les Etats-Unis. Dans l'Union Européenne, elles se situent au 2<sup>ème</sup> rang, en termes de chiffre d'affaires, derrière les industries allemandes, et devant les britanniques.

Le secteur agroalimentaire est un pôle d'excellence de l'économie nationale . Ce secteur est central pour la société. Il est régi par diverses réglementations, pour son caractère stratégique et élémentaire, mais aussi pour sa composition concurrentielle. On voit une diversité et une spécificité dans les réglementations touchant : la politique agricole et l'organisation des marchés, la protection

<sup>2</sup> Due en partie aux aléas climatiques notamment la canicule.

juridique des dénominations et de la production artisanale, les réglementations internationales via différents accords, mais encore la préservation de l'environnement (les enjeux de la pollution et les problèmes des sols, etc.). S'ajoutent également les nouveaux enjeux concernant les biotechnologies et les réglementations qui s'en suivent. La protection de la propriété intellectuelle est aussi un domaine de réglementation du secteur dans le cadre de l'Uruguay Round par exemple, ainsi que dans le cadre des négociations pour la protection des obtentions végétales, sous l'égide de l'OMPI.

Le secteur agroalimentaire est caractérisé par la diversité des filières, et des produits. Cette diversité n'a pas d'égale. Elle relève aussi des relations avec l'agriculture, mais aussi avec la distribution et la consommation, ainsi que la diversité des comportements concurrentiels et des structures des marchés.

La relation entre l'agriculture et le secteur agroalimentaire rend ce dernier plus vulnérable par rapport aux aléas de la production (sols et climats) en termes de qualités et de quantités. Il y a alors une spécificité dans l'approvisionnement des IAA, ainsi qu'une dépendance vis-à-vis de la distribution. Hormis ces dépendances (vis-à-vis de l'agriculture et de la distribution), le secteur se trouve au centre de plusieurs tendances : l'ouverture de l'espace européen et l'élargissement des frontières, la force de la grande distribution s'étend à sa diversification elle aussi dans l'agroalimentaire, les forces des grands groupes de négoce et de transformation qui concentrent le marché et l'oligopolisent, les nouvelles préférences des consommateurs en termes de prix et de qualité, les révolutions techniques au niveau du transport, de la logistique, etc.

Tous ces éléments contribuent à caractériser encore plus le secteur, et à accentuer les niveaux de concurrence, donc à diversifier les dynamiques concurrentielles.

### **Les structures du secteur agroalimentaire :**

La diversité des filières dans l'industrie agroalimentaire relève de plusieurs critères :

1. La taille des entreprises opérant dans le secteur (PME et grandes entreprises) ;
2. Le niveau de l'implantation géographique et donc de l'influence de l'entreprise sur son environnement (régional, national, transnational, international) mais aussi sur le plan de l'exportation ;
3. L'appartenance à un niveau dans la transformation des produits agricoles et alimentaires et du type de la relation avec l'agriculture (on parlera alors des industries de 1<sup>ère</sup> transformation, de 2<sup>ème</sup> transformation, etc.),
4. L'appartenance en termes de produits selon le code NAF révisé en 1993 et récemment, en 2003.

Cette diversité est aussi importante lorsque l'on considère les marchés, les produits, les techniques, les circuits commerciaux et financiers et les organisations économiques, les groupements d'entreprises (coopératives par exemple), le chiffre d'affaires, l'origine du capital, l'appartenance à un système de production, etc.

#### **IV-La place du secteur agroalimentaire dans l'économie marocaine :**

Le secteur agro-industriel occupe une place stratégique dans l'économie marocaine. Il compte plus de 1700 entreprises qui représentent 25% du total des établissements industriels. Les industries agroalimentaires (IAA) marocaines ont réalisé en 2002 un chiffre d'affaires, hors tabacs, de 53,8 Mds Les plus importantes d'entre-elles, appartenant à de grands groupes marocains (ONA, Dyana Holding, Holmarcom) ou étrangers (Castel, Bel) génèrent des chiffres d'affaires annuels qui dépassent les 100 M. Le tissu des IAA marocaines demeure néanmoins essentiellement composé de PMI (sont considérées comme telles les entreprises de moins de 200 salariés) puisque elles représentent 95% des IAA. Mais celles-ci n'assurent qu'un peu moins de la moitié de la production agroalimentaire alors que les 50 plus importantes en assurent près de 55%.

#### **V-Les acteurs du marché**

Le secteur recense plus de 1 953 entreprises qui représentent 24 % du total des établissements industriels, et emploie plus de 110 000 personnes. Le tissu des IAA marocaines demeure néanmoins essentiellement composé de PMI (sont considérées comme telles les entreprises de moins de 200 salariés) puisqu'elles représentent 95 % des IAA. Mais celles-ci n'assurent qu'un peu moins de la moitié de la production agroalimentaire alors que les 50 plus importantes en assurent près de 55 %. Celles-ci appartiennent soit à des groupes nationaux (ONA, Dyana Holding, Ynna Holding, Holmarcom), soit à des entreprises étrangères (Nestlé, Coca Cola, P&G, Unilever, Savola...).

Sucre :



**COSUMAR,**  
**Filiale du Groupe ONA à 55,5%**

Site web : [www.cosumar.co.ma](http://www.cosumar.co.ma)

Depuis l'opération majeure de l'acquisition des sucreries publiques en 2005, Cosumar est devenue l'unique opérateur industriel du secteur sucrier national, avec pour responsabilité de contribuer au développement de l'ensemble de la filière sucrière et de poursuivre la mise à niveau de l'amont agricole, au bénéfice des 80 000 familles qui vivent de la production betteravière et cannière. Cosumar intervient dans trois métiers distincts : l'extraction, le raffinage et le conditionnement du sucre.

#### **Chiffres clés 2007 :**

**Chiffre d'affaires** : 5 462,8 Mdh

**Effectif** : 2 571

**Amont agricole** : 80 000  
agriculteurs

**Superficie agricole** : 90 000 ha

**Investissements** : 204,8 Mdh

Biscuit :

En partenariat avec Danone, Bimo s'est rapidement constitué au fil des années en leader de l'industrie biscuitière au Maroc. Bimo détient une part de marché de 42% et possède une gamme riche et variée de biscuits, gaufrettes, biscuits secs ou biscuits sandwichés. Bimo compte parmi ses marques phares: Tonik, Pépito, Golden, Tagger et Merendina.

Lait et  
derivé :



**CENTRALE LAITIÈRE, Filiale du  
Groupe ONA à 51%**

Site web : [www.centralelaitiere.com](http://www.centralelaitiere.com)

**Chiffres clés 2007 :**

Centrale Laitière est pionnière de l'industrie laitière au Maroc. Dès 1953, l'entreprise devient partenaire du groupe Danone. Centrale Laitière devient filiale en 1981 du Groupe ONA. Avec une production dépassant les 500 millions de litres de lait par an, Centrale Laitière est le moteur du secteur laitier dans son ensemble. Avec quatre sites de production, 17 agences commerciales et une distribution dans plus de 50 000 points de vente, Centrale Laitière a fait de la proximité avec ses clients le véritable levier de son développement. L'entreprise détient 60% des parts de marché.

**Chiffres clés 2007 :**

**Chiffre d'affaires :** 4 483,6 Mdh

**Part de marché Lait :** 59,8%

**Part de marché PLF :** 60,7%

**Effectif :** 2 453

**Investissements :** 353,8 MDH



**FROMAGERIE DES DOUKKALA**

Crée en 1997 par Centrale Laitière en association avec le Groupe agroalimentaire Français Bongrain Fromagerie des Doukkala est spécialisé dans le fromage fondu. Fromagerie des Doukkala est aujourd'hui connue du grand public à travers différents marques de produits phares notamment 'Cœur de Lait', 'Carré crème', 'jebli' et Sandwich'in.

Fromagerie des Doukkala exporte ses produits vers la Libye, l'Égypte, le Sénégal, le Sierra Leone, le Libéria et le Japon.

### **Chiffres clés 2007 :**

**Chiffre d'affaires 2007** : 254,4 Mdh

**Effectif** : 212

**Part de marché** : Fondu 28%, Frais: 49%, Slices : 75%

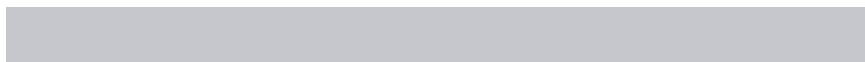
Eaux minérales :



**SOTHERMA, Filiale du Groupe  
ONA à 30%**

Première société à avoir commercialisé l'Eau Minérale Naturelle au Maroc dès 1963, Sotherma distribue deux marques, Aïn Saïss en partenariat avec Danone, n°1 mondial de l'eau en bouteille, et Sidi Harazem.

### **Chiffres clés 2007 :**





**Chiffre d'affaires** : 192,1 Mdh  
**Effectif** : 314  
**Investissements** : 6,9 Mdh

Emballage plastique :

**CMB PLASTIQUE, filiale du Groupe ONA à hauteur de 56,1%**

Filiale à 100% de Lesieur Cristal depuis 2003, CMB Plastique opère sur le marché des emballages plastiques destinés aux industries alimentaires liquides. Les clients de CMB Plastique sont constitués à 20% des sociétés du Groupe ONA, notamment Lesieur Cristal et la Société de Thermalisme Marocaine (Sotherma) et d'autres opérateurs non moins importants comme les Huileries ou les embouteilleurs des boissons gazeuses. Par ailleurs, CMB Plastique a élargi son marché en se développant à l'export, notamment vers la Tunisie, la Mauritanie, le Gabon, le Cameroun et d'autres pays de l'Afrique du Nord.

**Chiffres clés 2007 :**

**Chiffre d'affaires 2007** : 184,7 Mdh  
**Effectif** : 56



**LESIEUR CRISTAL, Filiale du Groupe ONA à 55%**

Site web : [www.lesieur-cristal.ma](http://www.lesieur-cristal.ma)

Lesieur Cristal est l'un des tous premiers groupes du secteur agro-industriel. Elle opère à travers deux métiers de base : la trituration des graines oléagineuses et le raffinage des huiles. L'entreprise conditionne et commercialise une gamme complète de marques d'huiles de grande qualité. Elle a également diversifié ses activités dans le domaine des eaux de Javel, des produits d'hygiène et d'entretien ménager. Lesieur Cristal est par ailleurs un opérateur de référence dans le domaine de l'alimentation animale, à travers la production des tourteaux, issus de la trituration des graines oléagineuses. Son activité s'étend également à l'international à travers l'exportation de ses produits mais aussi l'implantation de son savoir-faire industriel à l'échelle régionale.

### **Chiffres clés 2007 :**

**Chiffre d'affaires :** 3 694 Mdh  
**Effectif :** 1 314  
**Investissements :** 40,3 Mdh  
**Parts de marché :** Huile de table : 64%  
Huile d'olive : 16%  
Tourteaux : 45%  
Savon : 87%  
Détergents : 28%

Produits de la mer :



**MARONA, Filiale du Groupe ONA à 98,7%**

Opérant dans la pêche hauturière et spécialisée dans la commercialisation d'une gamme de poisson essentiellement composée de céphalopodes, Marona écoule ses produits principalement sur les marchés japonais et européen. Dès juin

2007, Marona étend son activité au poisson traité. Ce nouveau procédé consiste à transformer du poisson frais en poisson congelé.

### Chiffres clés 2007 :

**Chiffre d'affaires** : 303,7 Mdh

**Effectif** : 526

**Investissements** : 13,1 MD

### Les 10 premières entreprises agroalimentaires au Maroc en termes de CA 2005

|    | Société                            | CA en M € | Activité   |
|----|------------------------------------|-----------|--|
| 1  | Groupe Altadis                     | 1 032     | Culture du tabac, fabrication et commercialisation de cigarettes |
| 2  | Centrale Laitière                  | 323       | Transformation du lait et dérivés                                |
| 3  | Lesieur Cristal                    | 313       | Production d'huiles  |
| 4  | Cosumar                            | 292       | Raffinerie de sucre  |
| 5  | Copag                              | 126       | Produits laitiers, agrumes, primeurs, jus                        |
| 6  | Brasseries du Maroc                | 117       | Brasserie, malterie  |
| 7  | Maroc Fruit Board                  | 107       | Fruits et légumes  |
| 8  | Graderco                           | 105       | Céréales   |
| 9  | Ste générale des boissons gazeuses | 100       | Distribution de boissons   |
| 10 | Nestlé Maroc                       | 89        | Produits alimentaires  |

*Source : Economie & Entreprise*

L'essentiel de la production des IAA (83 %) est destiné au marché local (produits de base comme le sucre, le lait et ses dérivés, la farine et l'huile).

### **VI-Les faiblesses**

L'industrie alimentaire nationale reste dans son ensemble, un système productif fragile et structurellement faible. Si au niveau de plusieurs branches, quelques entreprises - généralement les entreprises de création ancienne ou relevant du grand capital- réalisent de bons résultats, les performances du secteur demeurent globalement modestes.

Les faibles taux d'investissement et le retard technologique, le sous-développement du capital humain et la prédominance du travail précaire, la

faiblesse de l'innovation et de la qualité ainsi que les carences de l'organisation et de la gestion des entreprises, caractérisent l'évolution de cette industrie.

Les faibles taux de croissance de la productivité et des taux de valeur ajoutée sur une longue période traduisent une croissance de type extensif et témoignent des difficultés auxquelles sont confrontées les industries alimentaires (IA) pour réaliser une mutation devant induire des changements importants au niveau de la fonction de production et un approfondissement de l'industrialisation du secteur avec leurs effets sur l'industrialisation de l'agriculture.

Si le tissu productif est constitué fondamentalement de PME, le secteur connaît un développement rapide du phénomène de concentration qui prend deux formes : l'élargissement du poids des grandes entreprises dans la production globale de l'industrie en question d'une part et la formation et l'extension des « groupes alimentaires », d'autre part.

Plusieurs marchés de produits des IA sont oligopolistiques ou quasi-monopolistiques. Dans la plupart des cas, les oligopoles sont asymétriques où l'entreprise leader contrôle le marché dans une large mesure. Dans ces conditions, l'espace du jeu concurrentiel est très limité.

Pour son fonctionnement, cette industrie repose fondamentalement sur l'importation de ses biens d'équipement mais aussi, dans le cas de plusieurs branches, de biens intermédiaires divers et des matières premières, ce qui est à l'origine de l'accentuation de la dépendance vis à vis de l'extérieur, de l'exportation d'importantes possibilités de création d'emplois au niveau de l'économie nationale et d'un coût en devises de plus en plus lourd.

Parallèlement à ce phénomène, une grande partie des produits exportés sont des biens de faible valeur ajoutée. L'industrie alimentaire nationale remplit, dans le cadre de son insertion dans l'économie mondiale (division internationale de travail) une fonction bien précise : celle de produire des biens n'ayant subi qu'une simple transformation et mis à la disposition de firmes et capitaux internationaux qui en tirent le maximum de valeur ajoutée et de profit, des biens pour lesquels la concurrence joue essentiellement par les prix.

L'évolution indique donc que les IA marocaines sont de plus en plus embarquées dans une tendance à l'enclavement et non dans un processus de domestication ascendante de la valeur ajoutée.

Depuis plusieurs années, les IA nationales se sont inscrites dans une tendance à la perte de compétitivité non seulement sur les marchés extérieurs mais aussi au niveau du marché domestique.

Certes, les pratiques protectionnistes de l'Union Européenne qui constitue le principal débouché de nos produits ont contribué à cette situation, mais nous devons relever que la faiblesse de la qualité de nos produits, le niveau

relativement élevé de nos coûts de production ainsi que l'incapacité de nos industriels à innover en matière de diversification des produits et des marchés ont été déterminants en matière de recul de la compétitivité externe des entreprises nationales.

Mais il reste à souligner que le caractère très contraignant de l'environnement dans lequel évoluent les IA nationales explique à son tour, et dans une large proportion, leur faible performance : difficultés d'approvisionnement des usines en matières premières agricoles, faiblesse de la demande solvable, problèmes du financement et particulièrement pour les petites et moyennes entreprises, coût élevé du transport, de l'emballage et de l'énergie, faiblesse de la recherche dans toute la sphère agro-alimentaire (au niveau de l'agriculture et de l'industrie de transformation) etc. En somme, le processus d'accumulation propre aux IA souffre de défaillances et se trouve confronté à d'importantes contraintes au niveau de ses trois phases : la phase de mobilisation du capital, la phase de mise en valeur du capital et enfin la phase de réalisation.

Dans un contexte où le marché mondial alimentaire est dominé par les firmes multinationales géantes, où les pays du « Centre » vivent depuis plusieurs années déjà une crise de mise en valeur du capital engagé dans l'Alimentaire du fait de la surproduction et de la stagnation de la demande alimentaire et où la concurrence est de plus en plus féroce entre les pays du Sud pour l'écoulement de leur production, la fragilité du système productif national exige une véritable stratégie de redressement et la mise en œuvre d'actions tendant à créer les conditions favorables à une dynamique de progrès au profit de cette industrie. Cela doit être l'oeuvre aussi bien des entreprises que des pouvoirs publics.

### **VII-Les opportunités**

Le « Plan EMERGENCE », lancé en 2005, constitue une nouvelle stratégie industrielle vise à canaliser les effets de l'ouverture et à dynamiser la mise à niveau afin que le Maroc puisse se positionner dans les échanges mondiaux et résister face à la montée en puissance des pays asiatiques. Ce plan a identifié les industries agroalimentaires en tant que secteur à fort potentiel de croissance. La stratégie arrêtée préconise, à long terme, une métamorphose totale du secteur, c'est-à-dire une meilleure valorisation des ressources agricoles et une offre exportable et compétitive. Cela ne sera possible qu'à travers la consolidation des firmes industrielles et la recherche développement.

Le secteur agroalimentaire recèle des opportunités d'affaires très intéressantes, notamment pour la France qui est déjà bien présente dans le secteur au travers de filiales. Des branches entières sont au début de leur processus de développement. D'autres pistes restent insuffisamment exploitées (produits bio, huile d'argan, élevage de dindes...). D'autres sont encore inexploitées ou négligées comme l'alimentation des animaux domestiques.

Le Maroc ne peut plus se concentrer uniquement sur les produits qui soutiennent l'effort d'exportation (agrumes, tomate) ; il devra désormais se diversifier et attaquer de nouvelles niches à plus forte valeur ajoutée. Dans le

cadre de la libéralisation de l'économie nationale et de la mise en valeur du patrimoine agricole, le gouvernement marocain a adopté un plan visant à se dégager de la gestion directe des terres agricoles gérées par la SODEA et la SOGETA. Le partenariat public-privé encourage ainsi l'investissement et la création d'emploi en mettant à la disposition des investisseurs nationaux et étrangers une assiette foncière très importante sous forme de location longue durée. Au terme de la 1ère tranche de mise en location des terres des sociétés SODEA-SOGETA, 169 projets concernant 44000 ha ont été retenus en 2005 avec un investissement global de 4,7 milliards de dirhams.

### **VIII-Les exportations**

La structure des exportations montre qu'elles sont concentrées sur quelques produits, souvent à faible valeur ajoutée, et destinées à un marché restreint. Elles sont constituées à hauteur de 79 % de quatre produits (huile d'olive, conserves de légumes, de boyaux et de poissons) et sont essentiellement tournées vers l'Union européenne qui absorbe environ :

80% des exportations marocaines de produits végétaux transformés ;

60% des exportations marocaines de produits de la pêche.

En 2005, les exportations marocaines à destination de l'UE ont progressé de 22,7 % pour atteindre 497 millions d'€.

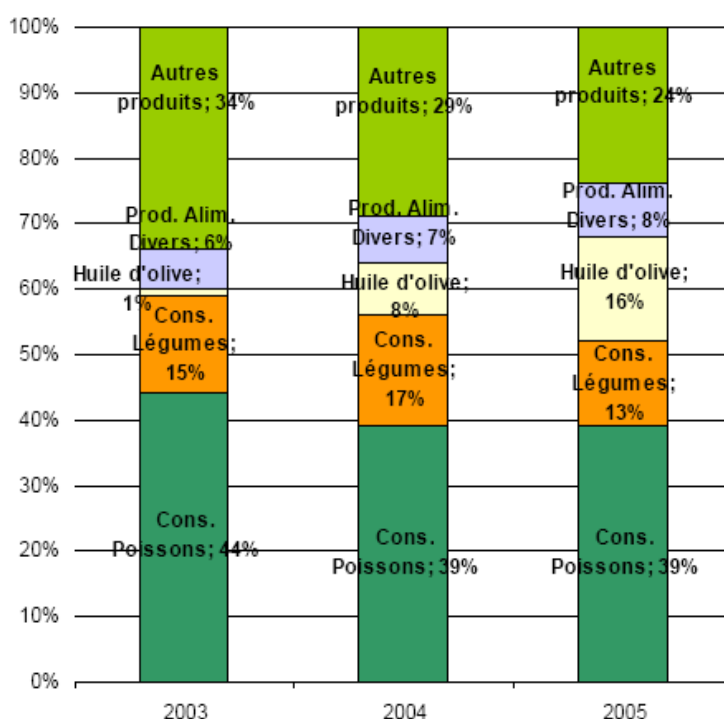
### Echanges des produits agroalimentaires avec l'UE (en M €)

|              | 2003 | 2004 | 2005 | Var 05/04 |
|--------------|------|------|------|-----------|
| Importations | 238  | 264  | 286  | 8,5%      |
| Exportations | 372  | 405  | 497  | 22,7%     |
| Solde        | 134  | 141  | 211  | 49,2%     |

Source : à partir des chiffres de l'Office des Changes

### Répartition des exportations marocaines par produits en % 2003-2005 / vers l'UE

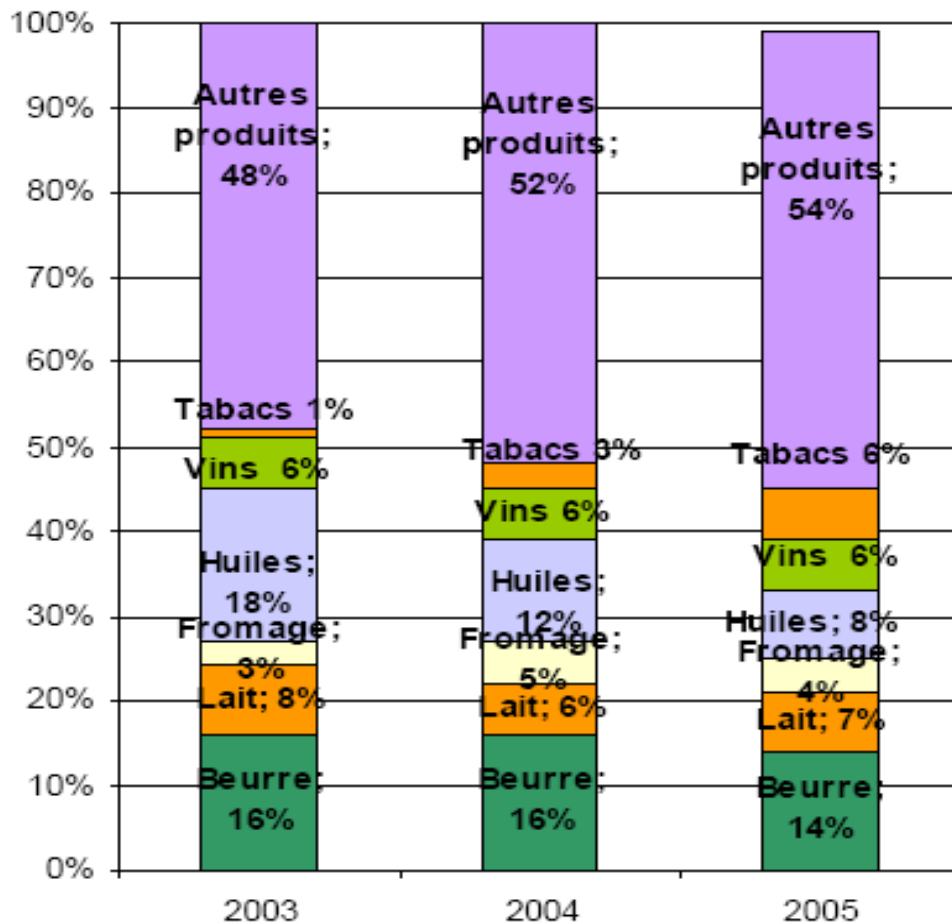
Répartition des exportations marocaines par produits en %  
2003-2005 / vers l'UE



Les importations de produits agroalimentaires en provenance de l'UE se sont élevées à 286 millions d'€ en 2005, soit une croissance de 8,5 % par rapport à 2004. Ces importations sont composées essentiellement de 5 produits qui totalisent 46 % des parts en 2005 : produits laitiers (beurre, lait, fromages), huiles végétales brutes, tabac, vins et alcools.

La grande distribution alimentaire au Maroc ne représente que 8% du commerce de détail au Maroc, mais sa croissance est constante et rapide. Cette évolution associée à l'accord de libre échange Maroc-UE devrait contribuer à la croissance des importations de produits agroalimentaires en provenance de l'Europe.

## Répartition des importations par produits en % 2003-2005 / vers l'UE



### Le plan Emergence

**Le plan Emergence:** vise la mise en valeur des métiers dans lesquels le Maroc dispose d'avantages comparatifs ; Stratégie industrielle pour chacun des sept métiers mondiaux du Maroc pour les 10 ans à venir :

**Le programme s'articule autour de deux axes:**

- ✓ Créer de la richesse, donc de l'emploi et de la croissance
- ✓ Développer des activités exportatrices à haute valeur ajoutée

**Le plan émergence devrait générer sur les 10 prochaines années :**

- ✓ 9 milliards d'€ de PIB supplémentaire, Soit 1.6 point de croissance en plus par an
- ✓ Aboutir à la création de 440.000 emplois
- ✓ Et réduire de moitié le déficit commercial

Le plan Emergence propose également une ossature bâtie autour de quatre pôles agro-industriels :



- le pôle Meknès-Fès,
- le pôle du Gharb,
- le pôle Oriental
- et le pôle agro-technologique de Souss-Massa-Draâ.

Le plan Emergence a retenu trois axes principaux :

-Le premier concerne les filières existantes et à fort potentiel comme les maraîchages, les condiments, les herbes et épices et les petits fruits.

-Le deuxième axe, en revanche, propose le positionnement du Maroc sur de nouvelles filières en forte croissance comme la transformation des produits «bio» et les plats cuisinés.

-Une relance plus agressive sur des filières traditionnelles du Maroc comme l'olive, l'huile d'olive, l'huile d'argan et le jus d'orange de qualité supérieure.

### **IX-Propositions :**

Dans ce cadre, quelques propositions peuvent être présentées :

Du côté des entreprises :

Les mesures à mettre en oeuvre concernent, outre les aspects liés à l'optimisation des approvisionnements, les fonctions de production et de commercialisation ainsi que l'organisation et la restructuration des entreprises.

S'agissant de la fonction de production, les efforts devront porter d'abord sur la qualité des facteurs de production : modernisation de l'outil de production et l'usage de technologies performantes d'une part, et, mise en oeuvre d'une politique de formation et de qualification de la force de travail, d'autre part. Les entreprises doivent réaliser que l'amélioration du capital humain est un préalable à tout progrès en matière de productivité et de qualité des produits. D'ailleurs, l'utilisation optimale de la technologie moderne, très intensive en informations et en symboles, exige l'acquisition au préalable par la main d'œuvre de qualifications appropriées.

Le processus de modernisation est un tout, et les innovations technologiques ne peuvent avoir un effet positif que sur des organisations préparées.

Pour ce qui est des produits, la qualité, la diversification et la différenciation doivent faire l'objet d'une attention particulière de la part des dirigeants des entreprises. Tout en cherchant à améliorer leurs coûts de production, celles-ci doivent tirer bénéfice d'une compétitivité hors coût (qualité, différenciation...) qui devrait leur permettre d'accroître leurs débouchés. Les innovations concernant les produits doivent porter aussi bien sur le contenu (le produit lui-même) que sur le contenant (l'emballage).

Le secteur alimentaire est plus que jamais appelé à promouvoir les mécanismes permettant d'aboutir à la disponibilité de produits à la fois de bonne qualité et bon marché. Les producteurs nationaux sont alors interpellés par les menaces d'importations massives de produits alimentaires de l'étranger pour subvenir aux besoins des consommateurs au fur et à mesure que la zone de libre échange s'installe.

Afin d'améliorer le taux d'utilisation des capacités productives et donc les conditions de rentabilité, Les IA - en particulier les conserveries et les usines de congélation- peuvent avoir intérêt à promouvoir dans leurs zones d'approvisionnement la production d'une gamme appropriée d'espèces et de variétés arrivant à maturité pendant des saisons différentes, de façon à pouvoir tourner le plus longtemps possible dans l'année.

Concernant la fonction commerciale, les entreprises, et particulièrement celles exportatrices peuvent améliorer considérablement leurs performances en adoptant des stratégies de marketing appropriées et en développant des systèmes d'information qui pourront mettre à la disposition des dirigeants des données sur les marchés et leur évolution (demande, prix, technologies, concurrents...). Elles ont intérêt à initier des actions en commun qui permettront de répartir les risques et d'explorer davantage de pistes. Elles peuvent ainsi produire des effets de complémentarité par la combinaison d'informations sur les marchés et de capacités en matière de marketing. Face à la globalisation et l'évolution rapide des technologies et des marchés, elles ont intérêt à mettre en place un véritable système de veille informative et créer les conditions propices au développement de l'intelligence économique.

Par ailleurs, et parallèlement à la diversification des produits ainsi qu'à l'amélioration de la qualité et des coûts de production, les entreprises sont appelées à adopter des stratégies de diversification des débouchés sur les marchés extérieurs et particulièrement en direction de l'Afrique où l'action présente un intérêt non seulement économique mais stratégique.

Au niveau de l'organisation interne des unités de production, d'importants efforts sont à déployer. L'efficacité exige que les dirigeants renoncent à la concentration des responsabilités au-delà de leurs capacités, d'assurer une bonne répartition du travail en fonction des aptitudes et qualifications du personnel, d'organiser des systèmes fiables d'informations et de comptabilité et de gérer de façon optimale les flux entre les différentes fonctions liées à l'activité de l'entreprise.

Sur le plan de la gestion des ressources humaines, un intérêt particulier doit être accordé à la question de motivation de celles-ci et ce, naturellement en fonction des résultats dégagés par l'entreprise. Un faible degré de motivation signifie un faible engagement de la force de travail et donc un manque à gagner pour l'entreprise. Il faut faire en sorte que l'entreprise ne soit pas un espace négativement investi, un simple lieu de confrontation entre deux stratégies :

celle de l'entrepreneur et celle des employés. De ce fait, les entrepreneurs ont intérêt à reconsidérer leurs stratégies entrepreneuriales par une révision de leurs conceptions et visions managériales en vue de promouvoir l'émergence d'un modèle plus incitatif. Il s'agit d'un problème de transition managériale d'un modèle traditionnel désuet (taylorien primitif) vers un modèle d'entreprise basé sur un système de management participatif associé aux nouvelles méthodes d'organisation et de travail.

Au registre de la restructuration, nous estimons que le regroupement des actifs des petites et moyennes entreprises en vue de créer des unités de grande taille capables d'affronter la concurrence et de bénéficier des avantages de la grande dimension d'une part, et la création de réseaux entre les grandes entreprises et les PME (client / fournisseur, sous-traitance...), constituent des actions qui sont de nature à améliorer les performances de l'ensemble du système productif et qui permettront de concilier accumulation, innovation et flexibilité.

Par ailleurs, les entreprises doivent s'organiser pour participer activement au développement des ressources et aptitudes du territoire au sein duquel elles se trouvent insérées pour pouvoir ensuite créer des actifs stratégiques dont elles ont besoin à partir des ressources et aptitudes du territoire. Cette construction territoriale exige pour sa réussite des pratiques de coordination aussi bien verticale (Agrofourniture, IAA, Agriculture) qu'horizontale (entreprises IAA, institutions de recherche, de vulgarisation et de développement etc...).

Pour accroître la capacité d'exportation et la valeur ajoutée, les firmes locales ont intérêt à constituer des alliances entre elles et ce dans le cadre d'une stratégie nationale d'exportation. Une telle entreprise permettra d'améliorer le positionnement de la capacité nationale d'approvisionnement de la chaîne de valeur internationale et partant, la compétitivité de notre système productif. Les pouvoirs publics doivent jouer à ce niveau, un rôle de premier ordre.

Du côté des pouvoirs publics

Si l'efficacité d'une industrie implique que l'initiative et la responsabilité soient, en premier lieu du ressort des entreprises, la durabilité de la compétitivité d'un pays dépend de l'aptitude de ses pouvoirs publics à définir une stratégie de croissance à long terme, à créer un environnement qui encourage les entreprises à chercher à innover et à améliorer leur efficacité.

Au niveau du champ alimentaire, nous estimons que l'Etat doit et peut apporter une contribution fondamentale. Les efforts doivent être orientés dans les directions suivantes :

1- L'amélioration des conditions d'approvisionnement en matières premières agricoles. Cela passe par :

a- La mise en œuvre d'actions visant l'amélioration des structures foncières et

donc de la mise en valeur des terres. Dans ce cadre l'Etat est appelé à :

Envisager des solutions à la question des statuts juridiques « complexes » (terres collectives, terres Guich, terres Habous...) qui constitue un handicap majeur à une exploitation rationnelle d'un grand patrimoine foncier (20% de la SAU du pays) et un grand obstacle en face des exploitations pour accéder au financement bancaire.

Accélérer l'immatriculation de la propriété foncière à travers différentes incitations et l'organisation de campagnes de sensibilisation sur l'intérêt d'une telle opération : établissement de véritables justificatifs des supports fonciers des exploitations agricoles, accès au crédit, développement de l'investissement, facteur déterminant pour la modernisation des exploitations agricoles.

Promouvoir le remembrement des terres.

b- Un financement approprié des exploitations agricoles en fonction de leur potentiel et des besoins d'une exploitation rationnelle. Le financement ne doit pas se traduire par une offre standard à mettre à la disposition des unités de production agricole. Il doit tenir compte notamment du système de culture à mettre en place pour chaque exploitation et du mode de conduite des différentes productions (végétales, animales). Pour la détermination des taux d'intérêt, les banques ne peuvent pas ignorer les taux de rentabilité des exploitations agricoles et donc les conditions globales au sein desquelles elles évoluent. Les conditions et modes de remboursement des crédits doivent être déterminées en rapport avec les cycles de production et les conditions liées à la commercialisation des produits. En dehors de l'offre de crédits proprement dite, les organismes financiers sont appelés à mettre à la disposition des agriculteurs un service-conseil en vue d'améliorer les conditions de mise en valeur et de rentabilité des exploitations.

c- Des progrès en matière de productivité et une amélioration des coûts de l'amont agricole. Les mesures à prendre à cet effet doivent porter entre autres sur :

L'intensification de la vulgarisation des techniques modernes de production au niveau des exploitations agricoles.

Un appui conséquent à la recherche, notamment pour la mise au point de variétés performantes ainsi qu'aux actions de formation.

L'encouragement aux investissements et particulièrement ceux visant la mécanisation, l'économie de l'eau et les améliorations foncières devant se traduire par une nette amélioration des conditions de mise en valeur et de l'augmentation de la valeur ajoutée.

Le développement de l'infrastructure de base (réseau routier, ports...). Une telle action est d'un grand impact sur le coût du transport, sur la préservation de la

qualité des matières premières agricoles et des produits finis et sur les gains en temps ainsi que l'amélioration des délais de livraison.

d- La création d'un cadre légal devant régir les rapports entre les producteurs agricoles et les industriels au niveau de l'approvisionnement des usines en matières premières agricoles. Cette mesure ne peut être prise en dehors d'une concertation avec les parties intéressées et après un vaste programme de sensibilisation sur l'intérêt d'une intégration entre les deux segments de la filière et du passage de rapports de méfiance à des rapports de coopération. Pour assurer une bonne formalisation des contrats, leur généralisation et leur bonne application, un appui au développement des associations professionnelles et à l'interprofession s'impose.

2- l'engagement d'une réflexion et d'actions qui sont de nature à apporter des solutions concrètes au problème de financement des entreprises et plus particulièrement les PME (problème des garanties et du coût de financement). Pour ce qui est des garanties, l'activation des différents systèmes (de garanties) prévus par les différents fonds créés dans le cadre de la mise à niveau avec l'assouplissement des procédures s'impose.

3- Le renforcement des activités où le pays dispose d'un avantage comparatif ou d'un potentiel d'avantages à valoriser. Parmi les catégories d'activités où le Maroc possède un important potentiel à exploiter, on peut distinguer : les conserves de fruits et légumes, les produits de la pêche, l'huile et les conserves d'olive, la production du lait et ses dérivés, les épices et huiles essentielles, les produits biologiques.

L'Etat doit apporter un soutien conséquent et régulier en matière d'extension de la chaîne de valeur nationale. Une carte de la chaîne de valeur dans son ensemble permettra d'identifier les possibilités de gagner de la valeur grâce à l'augmentation des composants de la chaîne mise en place par les firmes existantes. Dans ce cadre, la question de l'aménagement du territoire est à prendre en compte en vue d'une répartition optimale des activités sur tout le territoire national et de l'extension de la chaîne de valeur. Cela suppose un engagement conséquent de l'Etat notamment à travers le développement de l'investissement public (infrastructures, services collectifs, recherche et développement). De par ses aspects structurants et ses fortes externalités, l'investissement de l'Etat contribue à réunir les conditions nécessaires à l'extension de l'espace couvert par les activités marchandes et au développement des activités productives.

Pour mieux servir de tels objectifs, des incitations financières et fiscales peuvent être envisagées dans le cadre de conditions précises à définir et des encouragements à l'exportation doivent être mis en œuvre.

4- L'appui à la mise en place d'un véritable système d'innovation au service des IA permettant entre autres l'émergence d'un génie industriel alimentaire. A cet

effet, les mesures suivantes peuvent être proposées :

La sensibilisation et l'incitation des entreprises à pratiquer la recherche et développement pour améliorer la qualité de leurs produits, de leur organisation et de leur processus.

La mise en place d'un cadre et de mécanismes appropriés pour promouvoir une réelle coopération entre l'industrie et l'université en matière de recherche et développement. Cela pose évidemment la question du développement de la recherche universitaire et partant celle de l'allocation des ressources nécessaires à cette activité.

La création de centres d'appui technique aux IA pour améliorer les conditions de fonctionnement des entreprises et soutenir les activités d'innovation et leur dotation en moyens humains et matériels suffisants pour pouvoir s'acquitter convenablement de leurs missions.

La motivation des entreprises (pour leurs actions innovantes) ainsi que le secteur de la recherche universitaire (pour les meilleures recherches) par toutes sortes d'encouragements financiers (primes, subventions etc..).

5-La promotion de la concurrence et la mise en place de mécanismes et d'instruments devant veiller au respect des règles du jeu concurrentiel afin de contribuer à casser les systèmes de rentes et libérer les forces de l'innovation. L'Etat doit être un acteur du changement et non un distributeur de rentes. Si nous estimons que l'Etat doit faciliter la conquête des débouchés extérieurs par la formation de complexes alimentaires, nous pensons en même temps qu'il est de son devoir d'assurer un appui conséquent aux petites et moyennes entreprises et plus particulièrement celles qui sont innovantes et dynamiques.

6-La mise en place d'une infrastructure institutionnelle adéquate pour permettre une meilleure coordination des filières en réduisant l'incertitude créée notamment par les stratégies des acteurs au sein des filières. L'incertitude comportementale c'est à dire l'incertitude qui résulte des comportements stratégiques induits par opportunisme ( par exemple, stratégie de non qualité poursuivie par un concurrent ou un fournisseur, comportement bureaucratique d'une administration, effets pervers des mesures publiques telles que certaines subventions, comportement clandestin des acteurs de l'informel ) augmente pour les entreprises dynamiques les coûts de transaction et bride par conséquent leurs performances. Dans ce cadre, plusieurs actions peuvent être envisagées :

Le renforcement des règles juridiques (protection du consommateur, normalisation, protection de la propriété industrielle etc...).

La création de conditions propices au développement d'associations professionnelles responsables et réellement représentatives devant s'intéresser non seulement au développement des exportations, mais aussi au

développement du marché intérieur. La réflexion au niveau des associations professionnelles sur le développement des marchés extérieurs pour l'industrie nationale doit accorder un intérêt particulier à l'espace maghrébin et africain.

La recherche d'un équilibre en terme de pouvoir compensateur doit être recherché entre les différents acteurs économiques en intégrant notamment des représentants des consommateurs au sein des structures institutionnelles de régulation des filières alimentaires, ce qui augmentera la transparence.

Le renforcement et la moralisation des structures étatiques de contrôle et de justice

Le renforcement de véritables associations de consommateurs dont l'objectif est d'accroître les mécanismes concurrentiels, pousser à l'amélioration de la qualité en élevant le niveau d'information des consommateurs, de protéger les bons industriels contre les mauvais.

La réorganisation du système de contrôle de la qualité devant mettre un terme à la multiplicité des intervenants et aux multiples inconvénients que celle-ci entraîne.

Ceci étant, L'organisation réglementaire de certaines activités dans les IA doit pouvoir être guidée par une vision d'ensemble et non pour satisfaire certains intérêts économiques. Les nouveaux textes concernant l'organisation de certaines filières ( lait, céréales ), visent à brider le plus possible le dynamisme de l'informel. La filière informelle n'est vue que comme un ensemble d'activités parasites et responsables des faibles performances du sous secteur industriel. La vision étatique ignore le rôle important de l'informel dans un contexte où le secteur moderne n'est pas capable de pourvoir aux besoins nationaux. Il y a donc en matière institutionnelle un équilibre à rechercher, pour chaque filière entre compétitivité du secteur moderne et transition du secteur informel (régulateur des tensions grâce à ses relations avec la petite agriculture familiale, à ses marchés interstitiels et à sa capacité d'emploi)

7- Le développement de la consommation intérieure : cela peut être obtenu à travers une série de mesures parmi lesquelles on peut citer : une politique de redistribution des richesses, la réduction de la fiscalité qui pèse sur les produits alimentaires, des sanctions réelles et énergiques contre la fraude et la promotion de la concurrence.

8- L'encouragement des investissements visant la mise en place ou le développement d'industries de biens intermédiaires ou constituant des supports au développement de l'industrie alimentaire nationale : industries de l'emballage, de certains équipements, des additifs et arômes etc...Une telle démarche permettra non seulement de créer de nouvelles chaînes de valeur, mais aussi de favoriser la domestication de la valeur ajoutée, d'améliorer l'intégration intersectorielle au sein de l'économie nationale et par là même le «

maillage sectionnel » ou la configuration sectionnelle du système productif industriel national.

9- La mise en place d'un véritable système d'information sur les marchés, les concurrents, les réglementations, les consommateurs, les technologies et l'innovation, les opportunités d'investissement, l'évolution des structures et sur tout aspect lié ou servant le développement des filières. Ce système d'information doit permettre d'analyser la chaîne de valeur au niveau de toutes les filières afin de mieux déterminer où on peut ajouter de la valeur au niveau des composants nationaux de la chaîne de valeur dans son ensemble. Dans le cas des filières exportatrices, l'analyse de la chaîne de valeur est un outil important pour augmenter les gains d'exportation. Des organismes comme l'Etablissement Autonome de Coordination et de Contrôle des Exportations (EACCE) , le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE ) et l'Agence Nationale pour la Promotion de la PME doivent jouer un rôle de premier ordre à ce niveau. Au niveau du Ministère du Commerce et de l'Industrie, les structures de production de l'information doivent être étoffées et mieux structurées pour servir dans de bonnes conditions le développement du secteur des IA. Sur ce plan, il est anormal à titre d'exemple que l'entité chargée de l'agro-alimentaire (la Division des IAA) soit dotée de cinq cadres seulement alors que le secteur comprend 16 sous- branches différentes, concerne un tissu productif de plus de 1700 entreprises et représente un tiers de la valeur ajoutée industrielle et plus de 21% des exportations et de l'emploi de toute l'industrie de transformation. Au sujet de l'enquête industrielle que réalise chaque année ce Ministère, il est possible d'introduire plusieurs améliorations pour en faire un bon outil de connaissance et de suivi de l'évolution des structures ainsi qu'un véritable instrument de planification. Sur ce registre, on peut proposer que l'enquête aborde des questions aussi importantes que les immobilisations des entreprises, les différents modes de financement de ces dernières, leurs participations financières dans d'autres entreprises, les actions de formation au profit du collectif de travail dans les entreprises, la répartition des salaires selon les catégories socio-professionnelles, les engagements des entreprises dans des activités de recherche et développement, les modes d'approvisionnement des entreprises en matières premières agricoles ( auto-approvisionnement, contrats, achats directs avec ou sans intermédiaires ). Pour améliorer la fiabilité et la cohérence des données, une formation rigoureuse des enquêteurs s'impose, ce qui conduit à la question de la qualification des ressources humaines notamment au niveau des délégations régionales du Ministère du Commerce et de l'Industrie. Il est également nécessaire de concevoir un dispositif de coordination entre ce dernier et le Ministère de l'Agriculture pour que les efforts des deux départements s'inscrivent dans une vision commune, celle devant avoir comme objectif le développement du système productif agro-alimentaire national.

Enfin, nous estimons qu'il est grand temps de mettre en place une centrale des bilans qui permettra aux chercheurs d'approfondir leurs analyses de l'évolution des structures industrielles et à l'Etat de disposer d'un outil d'une très grande utilité en matière de politique et de planification industrielle.



10- Une gestion appropriée des implications de l'ouverture externe : suite aux engagements du Maroc dans le cadre de l'OMC et des accords d'association avec l'Union Européenne et les Etats-Unis d'Amérique, l'économie nationale est de plus en plus exposée à la concurrence externe. Certes, l'ouverture pourrait jouer un rôle non négligeable en faveur de la régression du système de rente que la protection avait alimenté durant une longue période, mais lorsqu'elle n'est pas bien gérée et maîtrisée, elle peut être à l'origine de la destruction de pans entiers du tissu productif national et en particulier son segment relatif à la production alimentaire.

Sans une véritable mise à niveau et la création de conditions et de mécanismes permettant d'enclencher une dynamique de progrès en faveur du système productif national, on ne peut lui demander, étant donné sa fragilité, de résister face à la puissance des géants de l'alimentaire. Les pouvoirs publics doivent mettre en œuvre une politique intégrée visant l'accompagnement des entreprises à travers la mobilisation d'un ensemble d'instruments (fiscalité, formation, information, développement de l'infrastructure, coût de l'énergie etc.. ) qui permettront à celles-ci de mieux maîtriser leur environnement et d'améliorer leur compétitivité. Il faut peut être rappeler qu'au niveau des pays qui prétendent être les plus libéraux, et particulièrement ceux là même qui exigent du Maroc une accélération de l'ouverture des frontières, l'Etat n'a jamais perdu de vue la nécessité de la sauvegarde, par tous les moyens, des patrimoines nationaux.

## **Conclusion**

En somme, le secteur de l'agroalimentaire souffre de nombreuses lacunes qui ne permettent au Maroc d'exporter en grande quantité. En effet bien que étant un secteur prometteur, l'agroalimentaire est encore limité par la sous qualité de l'industrie en général et cela se ressent sur les produits agroalimentaires qui sont quelques fois interdits à l'exportation dans certaines régions du monde. C'est ainsi que l'état marocain met en place des plans de financement du secteur afin de permettre au Maroc de mettre à niveau son industrie et de son économie. Il faut donc se demander si est ce que la maroc doit effectuer une

nouvelle mise a niveau de son industrie (agroalimentaire et autres) afin d'être compétitifs surtout avec l'ouverture des frontières très prochaines.