

PN-ABL-133  
76863

## **AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT**

Sponsored by the

### **U.S. Agency for International Development**

Assisting AID Missions and Developing Country Governments  
to Improve Agricultural Marketing Systems

**Prime Contractor:** Abt Associates Inc.

**Subcontractors:** Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho,  
Deloitte Haskins & Sells,

PN-ABI-133

**USAID/GOUVERNEMENT DU  
MAROC**

**LE COLLOQUE MAROCO-  
AMERICAIN SUR LE  
COMMERCE ET  
L'INVESTISSEMENT DANS  
LE SECTEUR DE  
L'AGRO-INDUSTRIE**

**USAID/GOUVERNEMENT DU MAROC**  
**LE COLLOQUE MAROCO-AMERICAIN SUR LE COMMERCE**  
**ET L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR**  
**DE L'AGRO-INDUSTRIE**

**Soumis à**  
**USAID/Rabat**

**Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS)**

**Abt Associates Inc.**  
**4800 Montgomery Lane**  
**Suite 500**  
**Bethesda, MD 20814**

**Préparé par:**

**Judy Edmister**  
**Postharvest Institute for Perishables**  
**University of Idaho**

**Mars 1992**

## TABLE DES MATIERES

	Page
PREFACE .....	i
1. SOMMAIRE EXECUTIF .....	1
1.1 Introduction .....	1
1.2 Problèmes et tendances actuels relatifs aux échanges internationaux de produits agricoles et les éventuelles conséquences pour le Maroc .....	2
1.2.1 Les négociations Uruguay du GATT .....	2
1.2.2 La CEE 1992 .....	3
1.2.3 Le NAFTA .....	3
1.3 Considérations pratiques en vue d'accéder au marché américain .....	4
1.3.1 Les obstacles tarifaires et non-tarifaires aux échanges .....	4
1.3.2 La qualité des produits .....	4
1.3.3 La réglementation phytosanitaire .....	5
1.3.4 Le conditionnement .....	6
1.3.5 Le transport .....	6
1.3.6 Le financement de transactions d'exportation .....	7
1.3.7 Cas pratique: investisseur américain au Maroc .....	7
1.3.8 Cas pratique: importateur américain d'olives marocaines .....	8
1.3.9 Des dispositions destinées à développer des marchés d'exportation aux Etats-Unis .....	9
1.3.10 Possibilités de prise de parts de marché d'exportation aux Etats-Unis .....	10
1.4 Programmes américains et marocains d'aide au développement de l'agribusiness .....	10
1.4.1 Service de Commerce et d'Investissement (USAID) .....	10
1.4.2 Service du Commerce Extérieur Américain (Département du Commerce) .....	11
1.4.3 Service de l'Agriculture des Pays-tiers (Département de l'Agriculture) .....	12
1.4.4 Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc (USAID) .....	12
1.4.5 Division du Secteur Privé (USAID) .....	14
1.5 Séances réservés aux questions et réponses: points de vue et préoccupations .....	15
1.5.1 Identification des produits et des marchés appropriés aux Etats-Unis .....	15
1.5.2 Conformité aux exigences américaines relatives à la qualité et au conditionnement des produits .....	16
1.5.3 Promotion .....	16
1.5.4 Evaluation de besoins en recherche et des liens à des fins de recherches appropriés entre les secteurs privé et publique marocains .....	17

1.6	Conclusions et recommandations . . . . .	17
1.7	Tarifs légaux et tarifs appliqués aux Etats-Unis aux divers stades de la transformation selon les catégories de produits, 1989 (pourcent) . . . . .	19
2.	<b>PROGRAMME ET PRESENTATIONS . . . . .</b>	<b>20</b>
2.1	Programme de la conférence . . . . .	21
2.2	Présentations	
2.2.1	Allocution de bienvenue de M. Abdelhak Bennani, Vice-Président Directeur Général de Wafabank . . . . .	24
2.2.2	Allocution de son Excellence Michael Ussery, Ambassadeur des USA au Maroc . . . . .	26
2.2.3	Allocution de M. My. A. Alaoui Abdellaoui, Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire . . . . .	28
2.2.4	Présentation générale des activités de l'USAID au Maroc, par M. Dennis Chandler, Directeur de l'USAID . . . . .	32
2.2.5	Allocution de M. Kacem Bennani Smires (Société Delassus), membre du Comité Directeur du Projet Agribusiness USAID au Maroc . . . . .	34
2.2.6	Intervention de M. Albert Glad (Expert U.S.): Problèmes et tendances au niveau des échanges agricoles internationaux: comment influent-ils sur le Maroc? . . . . .	37
2.2.7	Intervention de M. William Haines (Expert U.S.): Comment entrer dans le marché américain . . . . .	48
2.2.8	Intervention du Dr. Joseph Karpati, Attaché à l'APHIS: Rôle de l'APHIS dans l'émission d'approbations pour les importations agricoles aux Etats-Unis d'Amérique . . . . .	58
2.2.9	Intervention de M. Abdelaziz Arifi, Directeur de la DPVCTRF/MARA: Contrôle phytosanitaire à l'exportation . . . . .	88
2.2.10	Intervention de M. David Sullivan, Directeur du Programme TIS: Promotion de exportations marocaines aux USA--TIS/Maroc . . . . .	94
2.2.11	Esquisse du cas pratique présenté par M. Vincent Argembau, importateur américain d'olives marocaines . . . . .	100
2.2.12	Intervention de M. Samuel Starrett (Conseiller Commercial U.S.) . . . . .	104
2.2.13	Intervention de Mlle. Sophia Alami (Service Agricole U.S. à Rabat) . . . . .	107
2.2.14	Intervention de M. Driss Meski (Division Agricole, USAID) . . . . .	110
2.2.15	Intervention de M. Alexander Shapleigh (Secteur Privé, USAID) . . . . .	114
2.2.16	Présentation d'un cas pratique par M. Hari Schucka, représentant de Pioneer Seed Company . . . . .	116
2.2.17	Esquisse de la présentation de M. Mohamed Zohry, Royal Air Maroc . . . . .	127
2.2.18	Intervention de M. Ismail Bouayad, CONADE . . . . .	136
2.2.19	Rapport de synthèse, Mlle. Judith Edmister, PIP . . . . .	137
3.	<b>DOCUMENTS DISTRIBUES AUX PARTICIPANTS AU COURS DE LA CONFERENCE . . . . .</b>	<b>141</b>
3.1	Liste des produits susceptibles d'être importés du Maroc . . . . .	142
3.2	Principaux importateurs de produits agricoles frais du Nord-est des Etats-Unis . . . . .	143

3.3	Importateurs de fleurs du Nord-est des États-Unis . . . . .	144
3.4	Publications aux États-Unis dans le domaine des fleurs et des produits agricoles . . . . .	145
3.5	Associations commerciales aux États-Unis et informations sur les organismes du Gouvernement des États-Unis . . . . .	146
3.6	Les zones à l'abri des ravageurs . . . . .	147
3.7	USAID/Maroc: Développement de l'Entreprise Privée pour la Décennie de 1990 . . . . .	152
3.8	USAID/Maroc: Projet de Formation pour le Développement . . . . .	157
3.9	USAID/Maroc: Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc . . . . .	161
4.	LISTE DES SIGLES . . . . .	170
5.	LISTE DES PARTICIPANTS A LA CONFERENCE . . . . .	172

## **PREFACE**

L'Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS), financé centralement par L'Agence internationale pour le développement, Bureau des sciences et technologies, est un projet de cinq ans conçu pour aider les Missions de l'USAID et les pays en voie de développement à:

- améliorer le diagnostic des barrières du système de commercialisation agricole à l'aide de techniques d'évaluation rapides,
- mener une analyse en profondeur des problèmes particuliers de commercialisation qui ont été identifiés lors de l'évaluation rapide ou par d'autres études,
- identifier, concevoir et surveiller les innovations et les améliorations appropriées du système de commercialisation,
- bâtir une capacité locale tant dans le secteur public que privé à effectuer des analyses des systèmes de commercialisation.

L'AMIS aide aussi les Missions de l'AID/W et de l'USAID à planifier de nouveaux projets et initiatives de commercialisation.

La raison d'être du Projet de l'AMIS, qui a débuté en octobre 1987, vient de la constatation que les avantages des augmentations de la production agricole, qui découlent souvent des projets réussis de l'AID fréquemment les fermiers et les autres parties impliquées dans la chaîne systèmes de commercialisation. De même, des systèmes de distribution inefficaces de fertilisant et d'autres intrants peuvent occasionner des livraisons tardives et des coûts élevés pour les fermiers. Ces barrières peuvent être de nature technique, institutionnelle ou de l'infrastructure. Elles découlent souvent de politiques gouvernementales qui ont des effets inhibiteurs -- politiques qui découragent la participation du secteur privé à la commercialisation. L'AMIS favorise une meilleure compréhension et appréciation de l'importance de la commercialisation dans le processus du développement agricole au moyen de l'analyse et d'interventions actives.

Le contractant principal du Projet de l'AMIS est le cabinet Abt Associates qui est une société de recherche sur les politiques et d'analyse économique située à Cambridge au Massachusetts et qui opère via son bureau régional de Washington, DC. Abt est assisté par deux sous-traitants: le Postharvest Institute for Perishables de l'Université de l'Idaho qui est un centre de recherche et d'information voué à l'amélioration de la manutention post-culturale et de la commercialisation des récoltes périssables, et le cabinet Deloitte & Touche qui est une société de conseil en comptabilité, gestion et développement agricole et qui possède une expertise particulière dans les études de libéralisation des marchés.

# 1 SOMMAIRE EXECUTIF

## 1.1 Introduction

Le secteur agro-industriel se trouve à la veille d'une période de développement et de croissance accrus. La capacité croissante du pays dans le domaine de la production agricole, les investissements dans l'infrastructure de l'irrigation, une main-d'oeuvre peu coûteuse et une proximité aux marchés de la CEE offrent au secteur de l'agro-industrie un avantage considérable en accédant à bon nombre de marchés par rapport à d'autres pays. Afin d'appuyer les nombreuses possibilités de développement prévues par le secteur de l'agribusiness, les Gouvernements du Maroc et des Etats-Unis poursuivent des programmes collaboratifs agricole et économique destinés à faciliter le commerce et l'investissement extérieurs. Les interventions du Gouvernement marocain pour développer des réseaux de transport à l'extérieur du pays aussi bien qu'à l'intérieur, pour libéraliser les procédures administratives concernant le commerce extérieur, pour privatiser les entreprises publiques et fournir de l'assistance technique aux entrepreneurs marocains dans le domaine de l'exportation, sont autant d'indications d'un engagement sérieux dans l'amélioration du climat en faveur du développement des affaires et de l'accès aux marchés à l'étranger. Ces interventions sont appuyées et renforcées par des programmes d'assistance américains au secteur privé ainsi que par des recherches menées dans le secteur public, par des programmes de transfert de technologie et par des programmes de formation conçus pour appuyer les initiatives du secteur privé.

Le Colloque Maroc-Américain sur le Commerce et l'Investissement dans le Secteur de l'Agro-Industrie a été conçu pour promouvoir la continuation des initiatives du gouvernement dans le développement de l'agribusiness. Il a deux objectifs primordiaux: d'une part, renseigner les représentants de l'agribusiness au Maroc sur les possibilités d'exportation des produits agricoles aux marchés des Etats-Unis et, d'autre part, sensibiliser la communauté agro-industrielle marocaine à l'égard des programmes et services mis à la disposition du Maroc par le Gouvernement des Etats-Unis en vue de faciliter le développement de l'agribusiness en général et la pénétration des marchés aux Etats-Unis en particulier.

Le présent sommaire exécutif représente une documentation des questions principales et des problèmes au sujet du développement de l'agribusiness au Maroc qui ont été discutés au cours des présentations et des discussions dans le cadre du colloque, ainsi qu'un résumé des recommandations pour des activités à l'avenir qui ont été proposées par les conférenciers et les participants. Le sommaire exécutif est suivi du texte des présentations aussi bien que des informations distribuées au cours du colloque. L'ensemble du compte rendu du colloque servira de guide à l'égard des questions, des possibilités et des contraintes influant sur le développement du secteur de l'agro-industrie au Maroc, ainsi qu'à l'égard des programmes et services maroco-américains qui sont à l'appui du développement de l'agribusiness.

**Organisation du colloque; sujets de discussion:** Sous l'égide de l'USAID, du Service du Commerce Extérieur Américain, et de la Wafabank de Casablanca, cette dernière étant l'entreprise d'accueil, le colloque s'est déroulé sur deux journées. Les participants, au nombre d'une centaine (voir la liste des participants à la Section 5), comprenaient des représentants du secteur privé de l'agribusiness au Maroc ainsi que des établissements publics au service de l'agribusiness. Parmi les conférenciers il y avait des représentants des secteurs public et privé du Maroc et des Etats-Unis qui ont abordé une large gamme de sujets, depuis l'investissement américain dans l'agribusiness marocain jusqu'à la réglementation régissant l'entrée des produits sur les marchés américains, en passant par les politiques commerciales agricoles au niveau international. Certaines présentations désignaient également les

opportunités aussi bien que les contraintes influant sur l'exportation aux USA ainsi que les programmes et services disponibles à travers les gouvernements des Etats-Unis et du Maroc pour faciliter l'entrée aux marchés. Des cas pratiques présentés par un importateur d'olives marocaines aux Etats-Unis et un investisseur américain au Maroc ont complété la discussion générale sur les questions et contraintes qui influent sur l'entrée aux marchés. Des séances de discussion axées sur les questions les plus importantes évoquées au cours du colloque ont donné aux participants l'occasion d'éclairer et d'élaborer les problèmes posés.

## 1.2 Problèmes et tendances actuels relatifs aux échanges internationaux de produits agricoles et les éventuelles conséquences pour le Maroc

De récentes évolutions intervenues dans la politique des échanges internationaux de produits agricoles auront des effets d'une portée considérable sur le commerce des produits agricoles dans les pays développés et moins développés de par le monde. La décennie écoulée s'est caractérisée par un ralentissement de la croissance économique mondiale accompagné d'un ralentissement des échanges agricoles. Ces conditions ont donc avivé la concurrence à laquelle se livraient les pays exportateurs et les ont incités à fournir à des pays tels que les Etats-Unis les produits agricoles dont ceux-ci ont besoin. Elles forment ainsi le toile de fond devant lequel les récentes négociations multilatérales sur le commerce se sont déroulées. Il se déroule ou se prépare à l'heure actuelle trois événements d'un intérêt tout particulier pour le Maroc, à savoir les négociations Uruguay dans le cadre du GATT, l'entrée en vigueur de la CEE 1992 et l'Accord nord-américain sur le libre-échange (NAFTA). Sont résumés ci-après les résultats de ces diverses négociations ainsi que les éventuelles conséquences sur la participation du Maroc au commerce extérieur des produits agricoles.

### 1.2.1 Les négociations Uruguay du GATT

**La situation actuelle des négociations:** Les négociations Uruguay du GATT, ouvertes en 1986, visaient à examiner les causes premières des litiges auxquels donnaient lieu les échanges dans le domaine de l'agriculture, notamment les subventions à l'exportation, les aides internes à l'agriculture et les obstacles à l'accès aux marchés. Lors de l'examen biennal des travaux en 1988, la proposition de l'un des groupes composés de grands pays commerçants (celui composé des Etats-Unis et du Groupe "Cairns"<sup>1</sup>) ainsi que des pays en voie de développement tels que le Brésil, l'Argentine et la Thaïlande) prévoyait une modification en profondeur des échanges agricoles en réduisant les subventions à l'exportation, les aides internes et les obstacles à l'accès aux marchés. La CEE, par contre, avec l'appui de la Corée et le Japon, préconisait des réformes de bien moindre envergure échelonnées sur une plus longue période de temps. Les négociateurs n'ont pu tomber d'accord sur une proposition de compromis, ce qui a fait durer les discussions jusqu'en 1989 et 1990.

A la fin de 1990, le président du groupe de négociations a présenté une proposition de compromis que les Etats-Unis et le Groupe "Cairns" ont acceptée comme base de départ pour les discussions à venir mais qu'ont rejetée la CEE, le Japon et la Corée. Les négociations sont restées au point mort jusqu'au début de 1991. Depuis lors, bien des problèmes techniques restés en suspens ont été

---

<sup>1</sup> Le Groupe "Cairns" se compose des pays suivants: l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, la Hongrie, l'Indonésie, la Malaisie, la Nouvelle Zélande, les Philippines, la Thaïlande et l'Uruguay.

résolus, et des progrès ont été réalisés en vue d'un accord sur les modalités de mise en oeuvre des réductions finalement retenues, des compressions annuelles décidées et du délai de base prévu.

**Les conséquences pour le Maroc:** Il paraît probable que l'on parviendra bientôt à un accord de compromis de telle ou telle sorte. La réduction des obstacles à l'accès aux marchés (notamment les tarifs, les droits de douane variables, les quotas et les taxes) devrait stimuler les exportations marocaines de produits agricoles, celle des agrumes en particulier. Les réductions des aides internes à l'agriculture et des subventions à l'exportation devraient améliorer la compétitivité du Maroc par rapport à d'autres pays exportateurs et ouvrir de nouveaux marchés aux marchandises marocaines. Par contre, la réduction dans les pays développés des aides internes pour le blé, le sucre et les céréales fourragères augmentera le coût de ces produits importés par le Maroc. Il se peut que la hausse des prix pour de telles importations soit compensée par la mise en place d'un régime préférentiel dont pourraient bénéficier le Maroc et d'autres pays en voie de développement pour leurs exportations.

### 1.2.2 La CEE 1992

L'entrée en vigueur de la CEE 1992 est destinée à unifier les économies des 12 pays membres et à harmoniser les diverses réglementations en matière de commerce d'ici fin 1992. Les règlements relatifs aux échanges feront l'objet d'une normalisation suite à la mise en oeuvre de quelque 300 directives régissant l'étiquetage, les pesticides, les agents de conservation alimentaires et d'autres conditions requises s'appliquant aux divers produits.

**Les conséquences pour le Maroc:** Les directives relatives à la réglementation des échanges seront sans doute plus exigeantes que celles en vigueur à l'heure actuelle. Les produits agricoles marocains destinés à être exportés vers la CEE devront se conformer à ces nouveaux impératifs réglementaires. Dès qu'il sera établi que ceux-ci ont été satisfaits, les exportations marocaines bénéficieront d'une même facilité d'accès aux marchés de tous les pays membres de la CEE.

### 1.2.3 Le NAFTA

L'Accord nord-américain sur le libre-échange (NAFTA) vise à créer une zone de libre-échange englobant les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. Lancé à l'initiative du Gouvernement mexicain, le NAFTA renforcera la position déjà privilégiée du Mexique parmi les partenaires commerciaux des Etats-Unis pour ce qui concerne les produits agricoles. S'il est vrai que de grands progrès ont été réalisés en vue d'achever les travaux en cours, il paraît peu probable que l'on aboutisse à un accord final avant les élections présidentielles américaines prévues pour 1992.

**Les conséquences pour le Maroc:** Les échanges agricoles entre les Etats-Unis et le Mexique sont déjà très développés et les obstacles à l'accès aux marchés peu importants. Par conséquent, l'impact d'une libéralisation accrue des échanges de produits agricoles sera vraisemblablement limité. Le Gouvernement marocain devrait tout de même suivre les résultats de ces négociations pour s'assurer que les éventuels avantages dont bénéficierait le Mexique grâce aux dispositions définies au NAFTA ne finissent pas par fermer le marché nord-américain aux exportations marocaines, notamment les agrumes, d'autres produits horticoles et les produits alimentaires transformés.

### **1.3 Considérations pratiques en vue d'accéder au marché américain**

Il faut que les entreprises agro-alimentaires marocaines restent bien au courant des occasions qui peuvent se présenter sur le marché américain, d'une part, des impératifs réglementaires qui y sont en vigueur et des obstacles aux échanges, d'autre part, afin de pouvoir élaborer des stratégies à long terme pour la commercialisation de leurs exportations. Sont exposées ci-dessous dans leurs grandes lignes les principaux domaines de préoccupation qui posent problème lorsque l'on cherche à accéder au marché américain; sont également décrits les moyens permettant de les surmonter par le biais d'un plan logique de marketing. L'expérience d'un importateur d'olives marocaines aux Etats-Unis et celle d'un investisseur américain qui fait des placements dans l'agriculture marocaine servent à illustrer la façon dont certaines de ces préoccupations peuvent influencer sur la pénétration du marché et son développement. Cette section se termine par une liste de suggestions pour développer les marchés à l'exportation aux Etats-Unis et une deuxième liste où figurent des créneaux potentiels sur le marché américain pour les produits agricoles marocains.

#### **1.3.1 Les obstacles tarifaires et non-tarifaires aux échanges**

Les obstacles aux échanges sous forme de tarifs ou de droits de douane sur les produits agricoles qui entrent aux Etats-Unis ou les interdictions d'entrée aux Etats-Unis dont sont frappés un certain nombre de produits agricoles existent principalement pour protéger l'agriculture interne des Etats-Unis. On met en place des tarifs pour équilibrer l'accès au marché pour les produits provenant et de l'intérieur et de l'extérieur. Un certain nombre de produits cultivés en dehors des Etats-Unis peuvent faire l'objet d'un traitement particulier obligatoire avant de pouvoir entrer sur le territoire américain ou alors ils peuvent être frappés d'une interdiction totale d'entrée au marché américain comme moyen d'empêcher la propagation des parasites et des maladies des végétaux au détriment de l'agriculture américaine (voir la discussion sur les règlements phytosanitaires ci-dessous). Il incombe aux pays exportateurs de se renseigner sur les obstacles à l'accès au marché américain et d'en bien saisir la portée afin de pouvoir prévoir des programmes logiques de développement à l'exportation. (Le lecteur peut se reporter utilement à la Section 1.7 où figure une liste abrégée des tarifs américains s'appliquant à un échantillonage de produits agricoles, ainsi qu'à la Section 3.1 où se trouve une liste des produits agricoles marocains actuellement autorisés à entrer aux Etats-Unis.)

#### **1.3.2 La qualité des produits**

Les critères de classification et les normes de qualité relatifs aux produits frais en vigueur aux Etats-Unis figurent parmi les plus strictes au monde et peuvent être difficiles à satisfaire. Au Service de Commercialisation Agricole de l'USDA, le département des fruits et légumes est chargé d'établir les qualités et les normes s'appliquant aux fruits et légumes frais, et ceci en collaboration avec les milieux industriels. Les produits du pays et les produits importés font l'objet d'un contrôle de qualité au point de stockage/distribution. Le Codex Alimentarius de la FAO est, lui, en train d'élaborer un système international de qualités et de normes applicables aux fruits et légumes frais. Il n'empêche que tous ceux qui envisageraient d'exporter ces mêmes produits aux Etats-Unis devraient garder à l'esprit le fait que les qualités et les normes américaines sont plus strictes que celles prévues au Codex et qu'il faut s'y conformer pour que leurs produits puissent être écoulés sur le marché américain.

### 1.3.3 La réglementation phytosanitaire

**La réglementation aux Etats-Unis:** Le Service Américain de Contrôle de la Santé Animale et Végétale (APHIS) de l'USDA est chargé de réglementer et contrôler l'importation des végétaux et de leurs produits afin de protéger l'agriculture du pays des parasites et maladies des végétaux. L'entrée de matière végétale aux Etats-Unis fait l'objet d'un contrôle effectué par l'APHIS. Les maladies et les parasites sont contrôlés soit par l'éradication des parasites constatés soit par l'interdiction d'entrée de la matière concernée. L'éradication implique la suppression de la matière végétale infectée au port d'entrée, tandis que l'interdiction nécessite l'application de mesures de contrôle ou de traitement afin d'éviter l'introduction de parasites. Les Etats-Unis interdisent ou limitent l'entrée de parasites végétaux, de plantes, de produits végétaux, de sols, etc. qui sont inconnus ou peu connus et qui risquent d'être porteurs de tels parasites.

Les divers règlements varient et font l'objet de modifications continues au fur et à mesure que la répartition des parasites végétaux se modifie et que de nouveaux parasites sont découverts. Cependant, certaines restrictions s'appliquent à toutes les importations soumises à la réglementation. Elles sont énumérées à la Section 2.2.8.

L'APHIS est également chargé de rechercher et d'adopter de nouvelles méthodes en vue de supprimer les conditions susceptibles d'engendrer des parasites. Ses stratégies concernent notamment l'élaboration de lignes directrices régissant les contrôles sur place; l'établissement de protocoles de surveillance pour repérer les parasites et les maladies; et les travaux de recherche réalisés par le Service des Recherches Agricoles (ARS) de l'USDA sur les méthodologies et les techniques relatives à la protection et à la quarantaine des végétaux. Les recherches en cours à l'ARS portent sur la mise au point de traitements destinés à supprimer les parasites sur les matières infestées, notamment l'irradiation, la chaleur sèche et les bains-marie.

L'entrée de parasites et de matières végétales infectées fait l'objet de contrôles effectués aux ports d'entrée par l'organe de surveillance des frontières d'APHIS. Par ailleurs, les agents d'APHIS procèdent à l'octroi "d'autorisations préalables" pour l'entrée aux Etats-Unis d'expéditions de produits agricoles tels que les bulbes à fleur en provenance d'un certain nombre de pays étrangers, et ceci dans le pays d'origine.

Les modalités de quarantaine (d'APHIS) relatives à l'importation de fruits et légumes sur le territoire américain sont jointes à la Section 2.2.8 ainsi qu'une liste de fruits et légumes marocains actuellement autorisés à être admis.

**La réglementation au Maroc:** Le Service de la Protection des Végétaux du Ministère de l'Agriculture est chargé de la mise en oeuvre des règlements phytosanitaires d'application nationale et internationale. Ce service dispose d'un laboratoire diagnostique central et d'antennes régionales ainsi que d'installations de fumigation situées dans certains ports pour accomplir sa mission. Au Maroc les produits destinés à l'exportation font l'objet d'un contrôle phytosanitaire au point de départ afin d'assurer leur conformité aux règlements en vigueur dans le pays importateur. La nature de ce contrôle varie en fonction du produit concerné et de la réglementation phytosanitaire du pays importateur. Si les marchandises en question se conforment aux impératifs phytosanitaires du pays importateur, un "certificat phytosanitaire" est délivré aussitôt. Par contre, si on constate la présence de certains insectes nuisibles, la délivrance du certificat peut être retardée en attendant la fumigation de l'expédition. Lorsque l'on constate la présence d'organismes contre lesquels il n'existe aucun traitement d'éradication, l'octroi du

certificat phytosanitaire est refusé. Selon le pays importateur concerné et les parasites/maladies végétaux constatés, les pommes de terre, les plantes médicinales ou aromatiques, les dattes, les amandes et les épices peuvent être désinfectés par fumigation.

Les Etats-Unis exigent pour un certain nombre de plantes et de produits végétaux un permis d'importation qui précise les procédures de traitement particulières. Par exemple, les oignons sauvages et l'ail doivent subir un traitement de fumigation contre certains insectes, et un traitement à froid est prévu pour les fruits afin d'empêcher l'infiltration de la mouche fruitière méditerranéenne. Il faut que les agrumes soient transportés à bord de navires équipés d'un système de traitement à froid. Par ailleurs, certains produits ne peuvent être admis sur le territoire américain que dans les ports de l'Atlantique du nord ou alors en Virginie où on dispose de chambres de fumigation.

Les nouveaux règlements phytosanitaires de la CEE entreront en vigueur à partir de 1993. Une description exhaustive de ceux-ci accompagnée d'un résumé de la situation actuelle des exportations agricoles marocaines vers le Japon sont joints à la Section 2.2.9.

#### 1.3.4 Le conditionnement

Les impératifs relatifs au conditionnement des produits agricoles importés aux Etats-Unis sont liés directement au maintien de la qualité du produit. Les matériaux et la construction de l'emballage doivent pouvoir résister aux rigueurs des transports sur de longues distances et se conformer aux spécifications relatives au dimensionnement et à la capacité en vigueur aux Etats-Unis. (Voir le cas pratique d'un importateur d'olives et le récit récapitulatif des questions et des réponses pour un complément de renseignements sur ce qu'il faut prendre en ligne de compte au niveau du conditionnement.)

#### 1.3.5 Le transport

L'accès aux transports fiables, fréquents, peu coûteux et adéquats est fondamental pour l'élaboration d'une stratégie à long terme de commercialisation d'exportations de fruits et légumes frais. Des progrès réalisés dans la mise au point de technologie de conservation pendant le transport, notamment les conteneurs réfrigérants et la conservation sous atmosphère contrôlée, permettent le transport de produits périssables sur de longues distances sans beaucoup altérer la qualité du produit. En général, les transports maritimes sont plus fiables et moins coûteux que les transports aériens, et il y a généralement assez de place disponible. Les navires affrétés constituent également un moyen avantageux pour le transport d'importantes expéditions d'agrumes et d'autres produits. La plupart de ces navires sont frigorifiques, ce qui évite la mise sous conteneurs des produits. Les transports aériens sont indiqués pour les produits hautement périssables de grande valeur et dont la fenêtre d'écoulement est étroite.

Les exportateurs marocains ont accès aux transports aérien et maritime. La CONADE, l'agent marocain de la compagnie maritime américaine Sea Land, transporte des produits agricoles frais et transformés sous conteneur réfrigérant/non-réfrigérant à destination des Etats-Unis et du Canada, de l'Europe, du bassin méditerranéen, et de l'Extrême- et Moyen-Orient. Le temps de transit des conteneurs faisant le trajet Casablanca-New York est de 10 jours. La CONADE offre une gamme complète de services de transport depuis l'entrepôt/usine de l'exportateur jusqu'à la destination finale du produit.

Royal Air Maroc (RAM) offre actuellement une gamme de services de fret aérien à destination de New York et de Montréal; il y a actuellement deux vols par semaine, et on prévoit quatre vols par

semaine en 1993. Le coût du fret jusqu'à New York s'élève à 20,00 dirhams (1 US\$ ≈ 8,3 dirhams) par kilo pour les fruits, les légumes, les végétaux, les fleurs coupées et la menthe. La RAM peut aussi prendre en charge le prolongement du service de fret au-delà de New York en faisant appel à divers transporteurs aériens aux Etats-Unis à un coût de 1 US\$/kg ou alors à des camions frigorifiques (le coût étant fonction du poids de l'expédition). Avant d'importer des produits agricoles aux Etats-Unis, il faut remplir une "demande de permis d'importer des végétaux ou des produits végétaux." Par ailleurs, selon le produit concerné, les expéditions importées font l'objet d'un contrôle avant livraison finale ou d'un traitement de fumigation.

### 1.3.6 Le financement des transactions d'exportation

Il existe plusieurs façons de financer les transactions d'exportation. En règle générale, les transactions d'exportation/d'importation s'effectuent sur la base d'une consignment, c'est-à-dire que le produit est vendu au prix de marché en vigueur au moment où il arrive sur le marché. Le distributeur des produits importés, le partenaire de l'exportateur aux Etats-Unis, vend le produit au prix maximum et paie un pourcentage pré-déterminé du prix de vente à l'exportateur/fournisseur. Le paiement de l'exportateur/fournisseur s'effectue généralement dans un délai de 21 à 30 jours. Par ailleurs, le recours à des aménagements du type partenariat est de plus en plus fréquent. Dans ce cas de figure, une société aux Etats-Unis finance une partie des coûts de la production et du conditionnement supportés par le fournisseur et partage les bénéfices dès que le produit est vendu. Il est primordial d'entretenir de solides rapports avec un partenaire aux Etats-Unis pour mener à bonne fin de telles transactions. Il est souhaitable que les entrepreneurs marocains se déplacent aux Etats-Unis afin de rencontrer d'éventuels partenaires avant de faire des affaires avec quelqu'un.

### 1.3.7 Cas pratique: investisseur américain au Maroc

Pioneer Seed Company, dont le siège social se trouve à Johnstown dans l'état de l'Iowa aux Etats-Unis, dispose d'exploitations de production de semences de par le monde. Ses opérations commerciales au Maghreb, et au Maroc en particulier, ont démarré en 1989 avec le négoce de maïs, de sorgo et de luzerne, et elles se sont diversifiées récemment avec la production de semences de fruits et de légumes. Certains éléments de la démarche commerciale de Pioneer, des éléments d'appréciation retenus pour évaluer les possibilités d'investissement de capital étranger et d'entrée aux marchés, ainsi que les défis auxquels sont confrontés les entreprises américaines au Maroc, reflètent bon nombre des questions abordées au cours du colloque. Les lecteurs peuvent se reporter à la Section 2.2.16 où figurent l'intégralité des échanges de vues sur cette approche et un tableau synoptique. Les questions d'un intérêt particulier sont résumées ci-dessous.

**Les critères relatifs aux investissements étrangers.** Les critères qui revêtent une importance particulière pour l'agribusiness marocain sont notamment:

- L'évaluation du potentiel du marché sur le plan du climat général vis-à-vis des investissements étrangers (tel qu'il se révèle au travers de la politique gouvernementale) ainsi que de la demande pour tel ou tel produit.
- La disponibilité du produit sur le marché. Vu que bien des produits horticoles actuellement cultivés au Maroc concurrencent des produits similaires cultivés et disponibles aux Etats-Unis, l'accent devrait être mis sur le développement de produits afin de créer/développer des marchés pour des produits de rechange.

- **L'importance de la diversification des produits.** L'agribusiness marocain devrait être très sensible aux possibilités de diversification des produits et de développement du marché.

**Les critères pour accéder aux nouveaux marchés.** L'agribusiness marocain devrait être conscient de l'existence de produits concurrents et s'efforcer de devancer la concurrence.

**Futurs défis pour les entreprises américaines au Maroc.** Des modifications apportées à la politique du Gouvernement marocain relative à certains aspects de l'investissement étranger faciliteront et renforceront l'expansion des investissements dans les entreprises marocaines:

- **L'instauration d'une économie du marché.** La diminution du rôle du gouvernement dans le système de libre-échange incitera les entreprises étrangères d'élargir la gamme de leurs investissements.
- **La réduction des subventions internes** aidera les agriculteurs marocains à augmenter rentabilité et efficacité.
- **La collaboration du Gouvernement pour aider les investisseurs dans l'accomplissement de leurs démarches administratives,** au niveau notamment de la délivrance opportune des permis de travail et des visas pour le personnel étranger, favorisera un développement plus rapide des affaires.

#### **1.3.8 Cas pratique: importateur américain d'olives marocaines**

Argembau and Co. a une longue expérience dans l'importation à destination des Etats-Unis d'olives et d'autres produits alimentaires bruts. Repérée par le Service de Commerce et d'Investissement (TIS) du IESC (voir la Section 2.2.10) comme possible associé en marketing/spécialiste importateur d'olives marocaines aux Etats-Unis, cette société est devenu depuis l'agent exclusif d'un fournisseur d'olives local. Les expériences de part et d'autre illustrent bien les deux composants clés nécessaires pour favoriser de bonnes relations d'affaires entre les exportateurs d'aliments marocains et les importateurs américains:

**Le développement d'un partenariat agent américain/fournisseur marocain.** Le fournisseur marocain dépend de l'agent américain pour des renseignements pointus sur le marché concerné et une représentation efficace auprès des clients américains. Une relation d'exclusivité entre le fournisseur et l'agent favorise la confiance, ce qui permet une couverture plus étendue des marchés potentiels aux Etats-Unis. Afin de repérer d'éventuels agents/marchés aux Etats-Unis, les exportateurs marocains peuvent faire appel aux services du IESC dans le pays et/ou participer à des congrès organisés par les industries de la transformation de produits alimentaires aux Etats-Unis ou ailleurs. Le déplacement aux Etats-Unis est considéré comme un investissement essentiel pour trouver un partenaire américain auquel on peut faire confiance.

**La capacité de satisfaire aux exigences de l'acheteur américain.** En premier lieu, le fournisseur doit pouvoir s'adapter aux normes américaines relatives à la qualité et au conditionnement du produit et s'y conformer. Des protocoles détaillés des procédés utilisés et des inventaires des équipements en place devraient être établis à des fins de contrôle. Si possible, des techniciens devraient effectuer des stages dans des écoles de transformation de produits alimentaires aux Etats-Unis en vue de renforcer leur crédibilité auprès des services américains chargés de l'exécution de la réglementation.

Quant aux normes en matière de conditionnement, le marché américain fait preuve de peu de tolérance à l'égard des imperfections de conditionnement, notamment les boîtes de conserves rouillées ou gonflées; les étiquettes doivent être nettes, lisibles et exactes.

Les livraisons doivent être effectuées aux dates prévues. S'il faut changer le plan des livraisons, les clients doivent en être informés en temps voulu. Le fournisseur doit être à même de transmettre de telles informations ainsi que tout autre renseignement, et ceci de façon efficace en anglais, et de fournir des réponses rapides à toute commande ou demande. Ceci implique un personnel d'encadrement responsable et bien informé capable de transmettre des renseignements relatifs aux ventes, à la production et aux questions financières dans les plus brefs délais.

### **1.3.9 Des dispositions destinées à développer des marchés d'exportation aux Etats-Unis**

#### **Des actions visant le secteur public**

- Fournir, dans toute la mesure du possible, un soutien aux entreprises agro-alimentaires marocaines en vue de favoriser la collaboration plutôt que la concurrence sur les marchés en cours de développement aux Etats-Unis.
- Faire appel aux agences et aux services de l'administration américaine qui soutiennent le développement de l'agribusiness.
- Favoriser l'envoi aux Etats-Unis de missions commerciales composées de responsables de l'agribusiness pour qu'ils rencontrent leurs homologues des entreprises américaines spécialisées dans la commercialisation et la distribution, les associations commerciales ainsi que les services gouvernementaux afin de se familiariser avec les exigences du marché.
- Parrainer l'envoi au Maroc de missions commerciales composées de responsables d'entreprises américaines afin d'évaluer les possibilités d'échanges et d'investissement.

#### **Des actions visant le secteur privé**

- Sélectionner et participer aux programmes gouvernementaux américain et marocain en vue de favoriser les échanges et les investissements agro-alimentaires.
- Se rendre aux Etats-Unis pour rencontrer des distributeurs de produits importés, évaluer les possibilités de développement des marchés d'exportation et se familiariser avec les règlements américains en matière de qualité et de conditionnement des produits.
- Adhérer à une association commerciale nationale.
- Etablir un *modus vivendi* avec un distributeur fiable.
- Elaborer des stratégies à long terme pour la commercialisation de produits exportés fondées sur la fourniture d'un produit de première qualité sur un marché ciblé plutôt que sur l'écoulement d'une production excédentaire.

- Etablir des liens entre la production excédentaire de produits agricoles frais de moindre qualité et les industries de transformation.

#### 1.3.10 Possibilités de prise de parts de marché d'exportation aux Etats-Unis

- A certaines époques de l'année, le Maroc peut et devrait cibler les marchés de produits agricoles frais sur la côte est des Etats-Unis. Par ailleurs, l'agribusiness marocain peut s'attendre dans les années à venir à une consommation accrue de produits agricoles frais et à des attentes plus exigeantes au niveau de la qualité dues à une sensibilisation des consommateurs américains à des questions de santé. Les fruits et légumes marocains qui ne sont pas encore autorisés d'être admis aux Etats-Unis doivent être inscrits sur les rôles de l'USDA avant que le processus d'exportation peut démarrer.

**Les possibilités de commercialisation de produits marocains sont notamment:**

- Des fruits et légumes frais "tout préparés" (pré-coupés, pré-tranchés);
- Des fruits et légumes surgelés;
- Des olives, des tomates pelés en boîte de conserve, des juliennes de poivrons, des coeurs et fonds d'artichauts et des champignons;
- De la poudre de tomate, des tomates déshydratées et d'autres légumes déshydratés (poivrons, poireaux, choux, ciboulette, courgettes) conditionnés en des sacs en plastique mis en cartons;
- Des quarts d'artichauts marinés, du pepperoncini, des piments et des câpres conditionnés en bocaux.

#### 1.4 Programmes américain et marocain d'aide au développement de l'agribusiness

Les Gouvernements des Etats-Unis et du Maroc aident l'agribusiness marocain par l'intermédiaire de divers programmes d'assistance technique, économique et commerciale. Des programmes et des services dépendant de l'*U.S. Foreign Commercial Service* (le Service de Commerce Extérieur Américain), du *Foreign Agricultural Service* (le Service de l'Agriculture des Pays-tiers) et des *Agriculture and Private Sector Divisions* de l'*USAID* (les Divisions Agricole et du Secteur Privé) favorisent l'accès aux marchés américains en fournissant des renseignements commerciaux, facilitant le contact entre les agribusinesses américain et marocain, identifiant les possibilités de création de partenariats et les créneaux de marché potentiels, localisant des sources de produits et d'équipements, etc. Les actions en cours et les projets de services envisagés pour l'avenir sont résumés ci-dessous.

##### 1.4.1 Service de Commerce et d'Investissement (USAID)

Le *Trade and Investment Service* (TIS), mis sur pied par l'*International Executive Service Corps* (IESC), aide le secteur privé marocain à développer des marchés d'exportation par la promotion et la facilitation des liens commerciaux entre les entreprises américaines et marocaines. Les activités concernées portent essentiellement sur deux domaines, à savoir l'obtention de commandes d'exportations

pour les entreprises marocaines et l'identification de partenaires américains pour la création de partenariats.

Depuis la mise en place de ce programme en 1989, des commandes à l'exportation d'une valeur de 6,6 millions US\$ ont été passées au bénéfice de 20 entreprises exportatrices marocaines, dont 95 pourcent sur les produits agro-alimentaires et de la pêche. On a repéré deux possibilités sérieuses qui pourraient déboucher sur la formation de partenariats et des études de secteur ont été menées pour évaluer le potentiel à l'exportation d'un certain nombre de produits marocains, notamment les olives, les fruits et légumes en boîte de conserve, les fruits de mer frais et surgelés, les huiles essentielles, les herbes et les épices et le vin. De plus, le TIS assure la promotion des produits marocains en fournissant aux agribusiness américains et aux éventuels investisseurs dans les entreprises marocaines des renseignements en matière d'investissements.

Les succès enregistrés jusqu'à présent par le TIS sont le fruit non seulement de sa démarche commerciale mais aussi de la capacité des cadres supérieurs bénévoles de l'IESC de mettre les sociétés marocaines en rapport avec des partenaires américains susceptibles de former des partenariats; de la capacité du programme de retenir des associés en marketing ou des importateurs spécialisés pour qu'ils collaborent directement avec les entreprises marocaines concernées pour développer les marchés d'exportation; ainsi que de l'importance que les entreprises coopérantes marocaines attachent à la pénétration du marché américain. Le TIS a cerné trois domaines d'une importance capitale pour les entreprises agro-alimentaires marocaines qui veulent réussir leur entrée sur le marché américain:

- **Qualité/conditionnement.** Les produits doivent se conformer aux spécifications américaines, notamment les normes relatives au microbisme et aux couleurs et les dimensions du conditionnement;
- **Compétitivité.** Le Maroc doit apporter la preuve, par une politique de prix compétitifs, qu'il est à même de fournir des produits de qualité à la hauteur de ses concurrents principaux, notamment l'Espagne, le Portugal, l'Italie, la Grèce, la Turquie et le sud de la Californie;
- **Livraison/communications.** Les sociétés marocaines doivent s'efforcer de livrer leurs produits dans les délais et de communiquer efficacement (en anglais) avec leurs partenaires américains.

Grâce à ses services, le TIS a pu identifier un certain nombre de créneaux sur le marché américain pour les produits agricoles marocains. Ces créneaux sont exposés à la Section 1.3.10, "Possibilités de prise de parts de marché d'exportation aux Etats-Unis."

#### **1.4.2 Service de Commerce Extérieur Américain (dépendant du Département du Commerce)**

Les objectifs principaux du Service de Commerce Extérieur (FTS) consistent à aider les entreprises américaines à commercialiser leurs biens et services au Maroc et à assister les sociétés marocaines à s'approvisionner chez les firmes américaines en biens et services. Ses services sont fournis gratuitement aux importateurs marocains de biens américains. Par contre, les entreprises américaines doivent payer pour obtenir certains renseignements relatifs aux marchés internationaux.

Les importateurs marocains de biens américains peuvent entrer en contact avec les fournisseurs américains par l'intermédiaire du *Trade Opportunity Program* du FTS. Les besoins des importateurs en biens et services font l'objet d'annonces dans des publications commerciales aux Etats-Unis et sont stockés dans une banque de données du Département du Commerce. Les réponses en provenance des Etats-Unis ne se font pas attendre. En effet, elles arrivent souvent dans un délai de trois jours à compter de la date de la parution de la demande. D'autres services du FTS sont:

- Publication tous les mois d'un magazine commercial (en anglais) où sont décrits les nouveaux produits de diverses industries, y compris l'agro-alimentaire. Le FTS peut faciliter la mise en relations avec les entreprises américaines qui y figurent.
- Organisation d'expositions commerciales, notamment quelques-unes consacrées aux thèmes agro-alimentaires.
- Organisation de missions commerciales américaines et de groupes d'investisseurs en vue d'évaluer les possibilités de formation de sociétés mixtes.
- Organisation de voyages accompagnés aux Etats-Unis pour des entrepreneurs marocains en vue d'assister à des congrès et à des expositions traitant de leurs domaines d'intérêt. C'est une approche particulièrement efficace pour entrer en contact avec des partenaires potentiels en vue de créer des partenariats ou avec des investisseurs.

#### **1.4.3 Service de l'Agriculture des Pays-tiers (dépendant du Département de l'Agriculture)**

Le Service de l'Agriculture des Pays-tiers (FAS) favorise l'exportation des produits agricoles américains, s'agissant principalement de faciliter le contact entre les exportateurs américains et les importateurs étrangers. Des cellules à l'intérieur du FAS s'occupent de divers aspects des échanges internationaux (politique de la commercialisation internationale, statistiques relatives aux échanges agricoles, programme de crédits à l'exportation) en vue de rendre les produits agricoles américains plus aptes à être écoulés sur les marchés internationaux.

Le FAS travaille en collaboration avec une soixantaine d'associations commerciales du secteur privé afin de favoriser l'exportation et l'utilisation de produits américains de par le monde. Puisque le blé est le principal produit de base importé des Etats-Unis par le Maroc, l'association américaine des cultivateurs de blé dispose d'une antenne sur place et fournit aux transformateurs de blé marocains une assistance et une formation en matière de technologies de minoterie et de boulangerie.

Les éventuels importateurs marocains de produits américains peuvent obtenir des listes de fournisseurs et, si les spécifications des produits concernés sont connues, peuvent faire suivre leurs commandes directement aux fournisseurs américains par l'intermédiaire de l'USDA. De plus, le FAS peut organiser le déplacement aux Etats-Unis des importateurs afin qu'ils puissent rencontrer des fournisseurs potentiels et assister à des congrès et à des expositions.

#### **1.4.4 Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc-PPAM (USAID, Division Agricole)**

L'USAID et le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA) ont lancé ce projet il y a peu dans le but de favoriser la croissance et le développement du secteur agro-industriel du Maroc. Ce projet se portera principalement sur des programmes et des activités conçus pour aider les entreprises

agro-industrielles à cultiver, transformer et commercialiser des produits à valeur ajoutée élevée pour lesquels il existe une forte demande. Il ciblera des sous-secteurs de produits retenus pour leur potentiel de croissance élevé, notamment les fruits et légumes frais et transformés, les épices et les huiles essentielles, les olives et l'huile d'olive, les légumineuses alimentaires, les fleurs coupées et les plantes ornementales, les raisins, les raisins secs et le vin.

Des activités spécifiques relevant des sous-secteurs mentionnés ci-dessus seront réparties en quatre volets: la promotion, l'amélioration du climat de l'investissement dans l'agribusiness, le renforcement des capacités organisationnelle et institutionnelle ainsi que le développement des ressources humaines. Chacun de ces volets est résumé ci-dessous.

**Promotion.** L'objectif primordial de ce volet consiste à faciliter les contacts et le développement de liens commerciaux entre les secteurs privés des Etats-Unis et du Maroc. Les activités concernées portent sur les domaines suivants:

- Des études de préfaisabilité d'investissement et des études d'identification de marchés;
- Des visites d'étude de l'agribusiness américain organisées pour les secteurs privé et public marocains dans le but de les familiariser avec les techniques de transformation, de conditionnement et de manutention des produits;
- Organisation de visites au Maroc pour les acteurs du secteur privé américain afin de les sensibiliser aux possibilités d'investissement agro-industriel et de création de partenariats;
- Assistance technique directe aux entreprises et aux associations et syndicats professionnels au Maroc destinée à traiter des difficultés mises en évidence au niveau de la localisation, la transformation et la commercialisation de produits, ainsi que le parrainage de conférences et d'ateliers appropriés.

Un fonds de promotion et d'investissement sera constitué pour stimuler et appuyer les efforts de recherche dans les domaines de la transformation, du conditionnement et de la commercialisation ainsi que pour favoriser les contacts commerciaux et la création de partenariats. Des allocations seront mises à la disposition d'entreprises agro-industrielles privées au Maroc et aux Etats-Unis dont le montant peut s'élever à 50 pourcent du coût total de l'activité concernée, avec un plafond de 50.000 US\$ par activité.

**Amélioration du climat pour les investissements dans l'agribusiness.** Les activités de ce volet porteront principalement sur l'identification et la suppression des contraintes politique et réglementaire gênant l'investissement agro-industriel et comprendront sans doute des études approfondies dans des domaines à problème tels que le transport, la commercialisation et la privatisation des organismes liés à l'agribusiness.

**Soutien institutionnel.** Les activités comprises dans ce volet porteront essentiellement sur les façons dont on peut améliorer les services du secteur public à l'appui de l'agribusiness. Y figureront notamment le renforcement des services du GOM chargés des activités de commercialisation, de contrôle, d'études et d'information pour le secteur privé, ainsi que des services de contrôle phytosanitaire et de qualité et de normes, d'exécution des règlements concernés et de vulgarisation. La plupart de ces mesures d'assistance seront définies dans le cadre d'un accord inter-ministériel passé avec le Ministère de l'Agriculture Américain.

**Développement des ressources humaines.** Le but des activités relevant de ce volet est de développer les capacités des acteurs du secteur privé dans les domaines de la production, de la manutention, du conditionnement et de la commercialisation des produits agricoles. Le PPAM donnera son appui aux efforts de formation fournis par les Etats-Unis pour le personnel des secteurs public et privé. L'essentiel de ces efforts sera fourni sous forme de cours de courte durée de technique et de commercialisation et de stages dans l'agro-industrie. Le PPAM collaborera également avec l'Institut Agronomique et Vétérinaire (IAV) Hassan II au Maroc en vue d'améliorer et de développer son programme de formation agro-industrielle organisée dans le pays (formations de courte et de longue durée), la recherche appliquée et les efforts de vulgarisation à l'appui de l'agribusiness marocain.

Un complément de renseignements sur les activités du PPAM et leur mise en oeuvre se trouvent aux Sections 2.2.14 et 3.9, respectivement.

#### 1.4.5 Division du Secteur Privé (USAID)

Les initiatives de la Division du Secteur Privé de l'USAID sont destinées à encourager les investissements privés, favoriser la création et/ou expansion d'entreprises et développer les marchés d'exportation pour les produits marocains. Les programmes et les activités visant à développer le secteur privé sont répartis en neuf catégories et décrits plus en détail à la Section 3.7. Il convient de noter en particulier quatre projets exposés brièvement aux paragraphes suivants.

**Fonds de garantie de prêts destinés au financement des exportations.** L'une des difficultés rencontrées le plus souvent par les petites entreprises est l'incapacité de fournir les garanties accessoires nécessaires à l'obtention de crédits bancaires pour financer les opérations commerciales. Pour s'attaquer à ce problème, l'USAID a constitué un fonds de garantie de prêts destinés au financement des exportations doté de 10,5 millions US\$ et qui est géré actuellement par Citibank. Ce fonds garantit jusqu'à 50 pourcent du montant des prêts à moyen terme accordés par les banques commerciales locales aux PME d'exportation privées marocaines.

**Développement des PME.** Le *New Enterprise Promotion Project* (Projet de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises), censé être opérationnel en mi-1992, vise à créer ou à développer plus de 600 PME. Il abordera le problème des contraintes au développement commercial mises en évidence dans la gestion, l'administration et le financement des entreprises par le truchement de l'assistance technique et des programmes de formation. Des services de soutien aux entreprises seront fournis par l'intermédiaire d'un *Moroccan Business Center*. Les entreprises seront facturées pour les services rendus.

**Développement des ressources humaines.** Par le passé, les moyens dont dispose le programme de formation de l'USAID ont été dirigés vers le secteur public du Maroc. Avec la mise en oeuvre du *Training for Development Project* (Projet de Formation pour le Développement), dont le démarrage est également prévu pour la mi-1992, les besoins en formation et en instruction du secteur privé seront pris en ligne de compte. Les participants au projet auront l'occasion de suivre aux Etats-Unis une formation en gestion des entreprises de courte ou de longue durée (cette dernière au niveau du Master's), ou une formation de courte durée au Maroc. Le projet fournira également une assistance directe aux établissements scolaires marocains, principalement ceux du secteur privé, afin d'améliorer la qualité de la gestion des entreprises du pays et celle des formations connexes. (Voir la Section 3.8 pour un complément de renseignements.)

**Conservation de l'énergie.** Ce projet vise à aider les entreprises marocaines à réduire leurs coûts d'énergie à et améliorer par là même leur compétitivité en effectuant des audits énergétiques et en créant des entreprises et des services privés spécialisés en audits énergétiques et méthodes de conservation. Encore une fois, les entreprises supporteront les frais relatifs aux services de conservation de l'énergie rendus.

#### 1.5 Séances réservées aux questions et réponses: points de vue et préoccupation.

Au cours des séances réservées aux questions et réponses, les participants au colloque avaient l'occasion de demander des mises au point et/ou approfondir des questions abordées dans le cadre des débats précédents. La plupart des questions/commentaires ont porté essentiellement sur les contraintes d'ordre pratique à l'entrée au marché américain, réparties en quatre catégories générales, à savoir l'identification des produits et des marchés propices aux Etats-Unis, les moyens à mettre en oeuvre pour se conformer aux impératifs/normes américains relatifs à la qualité et au conditionnement des produits, la promotion des produits marocains aux Etats-Unis et l'évaluation des besoins en recherches du secteur privé et des liens à des fins de recherche entre les secteurs privé et publique. Les principales questions abordées au cours de ces séances sont résumées par catégorie ci-dessous.

##### 1.5.1 Identification des produits et des marchés appropriés aux Etats-Unis

Un manque de communication entre les secteurs privés américain et marocain était considéré comme un obstacle de taille à l'identification des possibilités de pénétration de marché et à celle des produits qui conviennent au marché américain. Il a été rappelé aux participants que des occasions offertes aux secteurs privés américain et marocain pour nouer contact sont fournies par le programme TIS, un programme de l'USAID qui fait venir au Maroc des investisseurs potentiels américains pour rencontrer des partenaires potentiels. **La compétence technique du secteur privé marocain** impartie au moyen d'une formation appropriée était considérée comme fondamentale pour communiquer efficacement avec les partenaires américains. Le PPAM et d'autres projets de l'USAID assureront aux intéressés des programmes de formation visant le secteur privé marocain.

**On a également constaté que l'alignement du Maroc sur les marchés communautaires** constituait une contrainte à la pénétration du marché américain. En effet, les producteurs et les transformateurs d'aliments au Maroc sont habitués aux impératifs européens en matière de variété, de transformation et de conditionnement, et il leur faudra procéder à d'importantes modifications dans ces domaines pour se conformer aux exigences du marché américain. Encore une fois, des relations suivies entre les exportateurs marocains et leurs partenaires américains contribueront à l'identification des modifications nécessaires.

Les participants devraient donc faire appel à leurs partenaires commerciaux aux Etats-Unis pour que ces derniers les aident à identifier des produits et des marchés appropriés. En plus, on les encourageait à **se familiariser avec la concurrence, c'est-à-dire les produits similaires cultivés aux Etats-Unis et dans d'autres pays.** Certains produits horticoles marocains peuvent être compétitifs sur la côte est des Etats-Unis, mais à condition que les exportateurs arrivent à produire et à expédier leurs marchandises efficacement et à en assurer la qualité.

### **1.5.2 Conformité aux exigences américaines relatives à la qualité et au conditionnement des produits**

**Si les règlements américains en matière de la qualité et du conditionnement des produits sont effectivement strictes, les exportateurs parviendront quand même à s'y conformer pourvu qu'ils aient accès aux services d'information et d'assistance appropriés et qu'ils s'en servent. Le Service de la Protection et du Contrôle des Aliments (FSIS) dépendant de l'USDA publie les qualités et les normes relatives aux produits horticoles; il devrait donc constituer pour les exportateurs marocains leur première source d'information sur les impératifs de qualité demandés par les milieux industriels (se référer à la Section 3.5 pour l'adresse du FSIS). Par contre, les exportateurs devraient savoir que tout produit importé aux Etats-Unis doit d'abord être inscrit auprès de l'USDA et subir un contrôle et être déclaré admissible.**

**Après avoir satisfait aux qualités et aux normes concernées, les produits destinés aux marchés américains doivent également se conformer aux préférences des consommateurs américains en ce qui concerne l'aspect, le goût, etc. des produits alimentaires, qui varient selon les régions et les marchés concernés. Le distributeur des produits importés aux Etats-Unis constitue pour l'exportateur la première source d'informations pour bien cerner ces préférences.**

**Les règlements américains sont aussi strictes en matière de la teneur maximale de pesticides et de résidus de pesticides dans les produits horticoles. Les exportateurs marocains peuvent tout de même obtenir des renseignements sur les types de pesticides admis et les limites y afférentes dans la *Chemical and Pesticide Review*, une publication américaine où figurent les pesticides approuvés pour les produits végétaux, ainsi que le Codex Alimentarius de la FAO. Les exportateurs peuvent envisager de réduire l'utilisation de pesticides au moyen d'une "gestion des parasites intégrée" et des méthodes de prévision des mouvements de parasites. L'industrie américaine des aliments biologiques constitue également un créneau potentiel où peuvent être écoulés les produits marocains qui n'ont pas été traités aux pesticides interdits par les milieux industriels.**

**Les exportateurs doivent se conformer aux règlements américains relatifs au conditionnement des produits et, encore une fois, le contact direct avec les industriels américains constitue l'un des moyens les plus efficaces d'obtenir des informations précises sur ces règlements. Dès que les intéressés voient l'emballage requis et comprennent ce de quoi il s'agit, il est probable que le même peut être fabriqué au Maroc ou en Europe. Par ailleurs, les exportateurs devraient savoir que l'Institut Marocain d'Emballage et de Conditionnement mène des efforts de recherche en matière de conditionnement et fournit des services de développement. En effet, il a déjà mis au point des prototypes d'emballage pour l'approbation des autorités américaines.**

### **1.5.3 Promotion**

**On a constaté qu'il manque aux sociétés marocaines les ressources financières suffisantes pour engager des opérations promotionnelles de grande échelle, ce qui constitue une contrainte majeure au développement des exportations vers le marché américain. Même s'il a été convenu que de telles activités sont intéressantes pourvu que les fonds nécessaires soient disponibles, d'autres approches promotionnelles efficaces mais moins coûteuses ont été soulignées, notamment:**

- **Séjours aux Etats-Unis en vue d'évaluer les possibilités d'écoulement des produits marocains disponibles à l'heure actuelle.**

- **Recours aux services de promotion des exportations du Centre Marocain pour la Promotion des Exportations (CMPE).** Le CMPE a ciblé certains marchés nord américains pour le déroulement d'opérations promotionnelles, notamment l'organisation d'expositions/congrès pour la promotion de certains produits et l'organisation d'associations marocaines pour l'exportation qui auront pour mission de promouvoir des produits sur place au Canada et aux Etats-Unis.
- **Exposition des produits marocains aux congrès nationaux aux Etats-Unis,** tels le congrès cum salon annuel de la *Produce Marketing Association* qui se déroule en octobre et le congrès annuel de la *United Fresh Fruit and Vegetable Association* qui a lieu en février.

#### **1.5.4 Evaluation des besoins en recherche et des liens à des fins de recherche appropriés entre les secteurs privé et publique marocains**

**On a constaté que l'absence d'un effort de recherche bien coordonné entre les industries de production, de transformation et d'exportation agricoles au Maroc constituait un important obstacle à la pénétration du marché américain. Des acteurs du secteur privé ont souligné que les établissements et programmes de recherche du Gouvernement devaient être plus sensibles à leurs besoins en matière de recherche.**

**Pour que cette situation s'améliore, on a estimé que le secteur privé doit jouer un rôle plus actif dans la définition de la nature et de l'étendue des activités de recherche menées dans le secteur publique et que le secteur privé doit être prêt à consentir un effort financier certain pour la mise en oeuvre de ces activités. En outre, on a fait valoir que des établissements devraient être mis sur pied dans le seul but de jeter des ponts entre les divers programmes de recherche des secteurs privé et publique.**

**Des responsables de l'Institut Agronomique et Vétérinaire (IAV) du Maroc ont invité les producteurs et les transformateurs de produits horticoles à profiter de la présence à l'IAV de chercheurs de haut vol et d'installations modernes pour satisfaire à leurs besoins en assistance technique. Encore une fois, on a souligné que le secteur privé doit collaborer dans les choix d'orientation des recherches et faire un effort financier accru en ce qui concerne les programmes de recherche.**

#### **1.6 Conclusions et recommandations**

**Ce colloque a mis l'accent sur l'engagement des Gouvernements marocain et américain à stimuler la croissance et le développement du secteur agro-industriel marocain ainsi qu'à favoriser l'augmentation des investissements consentis par les entreprises américaines au Maroc. Comme le prévoyait la stratégie du développement de l'agribusiness élaborée par l'USAID/GOM, le colloque a réuni des responsables des secteurs public et privé au Maroc et aux Etats-Unis ainsi que des universitaires dans le but d'identifier:**

- **Des possibilités de pénétration des marchés américains par les entreprises agro-industrielles marocaines;**
- **Les défis qu'il faut relever pour accéder à ces marchés;**
- **Les recommandations pour surmonter ces défis; et**

- **Les pertinents services et programmes de soutien gouvernementaux disponibles au Maroc et aux Etats-Unis.**

**Les grands défis et les solides possibilités ainsi mis en évidence sont récapitulés ci-dessous.**

**Défis.** Avant de pouvoir profiter des possibilités commerciales ainsi mises en évidence, le secteur agro-industriel marocain doit s'attaquer à bon nombre de problèmes et les résoudre, notamment la qualité des produits, les règlements phytosanitaires et les exigences relatives au conditionnement, les préférences des consommateurs, le transport de produits périssables sur de longues distances, l'identification de partenaires commerciaux aux Etats-Unis et la communication avec eux, et l'identification/production de produits destinés aux marchés américains. Les exportateurs doivent avoir accès à des informations précises et à jour relatives aux règlements sur les produits et posséder les moyens de communiquer directement et régulièrement avec les secteurs public et privé américains afin de se conformer à ces règlements et d'identifier des produits appropriés. Par ailleurs, ils doivent avoir accès à des services d'assistance technique et commerciale pour résoudre des problèmes qui se posent. Les Gouvernements marocain et américain ont déjà lancé plusieurs programmes de soutien au secteur agro-alimentaire. Le Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc (PPAM) et des projets initiés par la Division du Secteur Privé de l'USAID, dont le démarrage est prévu pour 1992-1993, compléteront et élargiront la gamme de services technique et commerciale disponibles, et renforceront les capacités d'instruction et de recherche du système scolaire agricole au Maroc afin de fournir au secteur privé un service de meilleure qualité.

**Possibilités.** La demande pour les produits horticoles frais sur le marché américain va en croissant, et il y a de grandes chances que les produits marocains puissent prendre une part de ce marché. En outre, le climat et la situation géographique du Maroc ressemblent à ceux du sud de la Californie et de ce fait le Maroc devrait pouvoir produire beaucoup des mêmes variétés de produits horticoles cultivés en Californie, ce qui donne à penser que la possibilité de diversification des produits est grande.

Sont énumérés ci-après des produits marocains spécifiques relevés au cours du colloque qui sont susceptibles d'être écoulés sur le marché américain:

- **Des fruits et légumes frais "tout préparés" (pré-coupés, pré-tranchés);**
- **Des fruits et légumes surgelés;**
- **Des olives, des tomates pelés en boîte de conserve, des juliennes de poivrons, des coeurs et des fonds d'artichauts et des champignons;**
- **De la poudre de tomate, des tomates déshydratées et d'autres légumes déshydratés (poivrons, poireaux, choux, ciboulette, courgettes) conditionnés en des sacs en plastique à l'intérieur de cartons;**
- **Des quarts d'artichauts marinés, du pepperoncini, des piments et des câpres conditionnés en bocaux.**

A la lumière des interventions des conférenciers et des débats qui les ont suivies, il est clair que le secteur agro-industriel marocain aura besoin de la collaboration, des compétences et des ressources financières des secteurs public et privé ainsi que des universités pour concrétiser toutes ses possibilités

de croissance. En procédant à de nouveaux échanges d'idées et en s'aidant réciproquement, les principaux acteurs du développement agro-industriel pourront préparer le terrain pour des succès à venir.

### 1. 7 Tarifs légaux et tarifs appliqués aux Etats-Unis aux divers stades de la transformation selon les catégories de produits, 1989 (pourcent).

Agriculture	Moyenne tarifaire régie par le GATT			Moyenne tarifaire appliquée		
	Matières premières ou non-transformées	Produits intermédiaires ou semi-transformés	Produits finaux ou transformés	Matières premières ou non-transformées	Produits intermédiaires ou semi-transformés	Produits finaux ou transformés
Denrées alimentaires	1,5	2,6	7,1	3,1	2,6	6,6
Céréales	0,1	X	X	0,1	X	X
Animaux et leurs produits	0,2	X	1,9	0,2	X	1,9
Graines oléagineuses, graisses, huiles, et leurs produits	0,9	X	3,7	0,9	X	3,7
Fleurs coupées, plantes, matières végétales	3,7	X	X	3,6	X	X
Boissons et spiritueux	X	X	2,7	X	X	2,7
Produits laitiers	2,3	X	9,7	2,3	X	9,7
Poisson, crustacés, et leurs produits	0,2	2,9	5,5	0,2	2,0	5,5
Tabac	11,1	X	24,7	11,1	X	24,7
D'autres produits agricoles d'origine animale	3,2	X	X	3,2	X	X
D'autres produits agricoles d'origine végétale	1,0	0,0	1,5	1,0	0,0	1,5

X Aucun article de cette catégorie ne se trouve à ce stade de la transformation.

NA Des équivalents *ad valorem* de taux spécifiques ne sont pas connus pour les articles frappés de tarifs dans cette catégorie.

Source: Etude des tarifs du GATT

## **2 PROGRAMME ET PRESENTATIONS**

## 2.1 Programme

Jeudi 12 Décembre 1991:

09:00 - 10:15

### Séance inaugurale

- Allocution de bienvenue de M. Abdelhak Bennani, Vice-Président Directeur Général de Wafabank
- Allocution de son Excellence Michael Ussery, Ambassadeur des USA au Maroc
- Allocution de M. My. A. Alaoui Abdellaoui, Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire
- Présentation générale de l'activité de l'USAID au Maroc par M. Dennis Chandler, Directeur de l'USAID
- Allocution de M. Kacem Bennani Smires (Delassus), membre du Comité Directeur du Projet Agribusiness USAID au Maroc

10:15 - 10:30

### Pause café

10:30 - 11:00

Intervention de M. Albert Glad (Expert U.S.)

Thème: Problèmes et tendances du commerce agricole international

11:00 - 11:45

Intervention de M. William Haines (Expert U.S.)

Thème: Accès au marché américain: conditions et moyens

11:45 - 12:30

### Débats

12:30 - 14:15

Déjeuner offert au restaurant de Wafabank

14:15 - 14:45

Intervention du Dr. Karpati

Thème: Réglementation U.S. en matière de contrôle phytosanitaire

14:45 - 15:00

Intervention de M. Abdelaziz Arifi (Directeur au Ministère de l'Agriculture)

Thème: Contrôle phytosanitaire au Maroc en matière d'exportation

15:00 - 15:20

Intervention de M. David Sullivan (Directeur du TIS)

Thème: Promotion des exportations marocaines aux USA

15:20 - 15:45

Cas pratique: M. Vincent Argembau, importateur U.S. à partir du Maroc

15:45 - 16:00

**Pause café**

16:00 - 17:30

**Débats**: Animés par MM. Haines, Glad, Karpati, Argembau et Sullivan

**Vendredi 13 Décembre 1991:**

08:30 - 09:30

**Présentation du programme de coopération économique et commerciale USA/Maroc**

- Intervention de M. Samuel Starrett (Conseiller Commercial U.S.)
- Intervention de Mlle. Sophia Alami (Service Agricole U.S. à Rabat)
- Intervention de M. Meski Driss (Division Agricole USAID)
- Intervention de M. Alexander Shapleigh (Secteur Privé de l'USAID)

09:30 - 10:15

**Présentation d'un cas pratique d'investisseur U.S. au Maroc**

- Pioneer: par M. Hari Schucka

10:15 - 10:30

**Pause café**

10:30 - 11:15

**Le transport entre le Maroc et les USA**

- Royal Air Maroc: Intervention de M. Zohry Mohamed (sous-directeur fret)
- CONADE (Compagnie maritime représentant Sea Land): Intervention de M. Bouayad Ismail

11:15 - 12:00

**Débats**

12:00 - 12:30

**Synthèse et clôture**

12:30 - 14:30

Déjeuner offert au Restaurant de Wafabank

**Après-midi:**

MM. Haines, Glad et Karpati restent à la disposition des invités qui souhaitent obtenir des éclaircissements sur des aspects particuliers des thèmes abordés lors du colloque

## **IMPORTANT**

1) Le programme officiel s'achève le vendredi 13.12.91 avec le déjeuner. Néanmoins, les experts U.S. qui auront animé ce séminaire restent à la disposition de ceux parmi les participants que désireraient obtenir des informations complémentaires et ce, durant l'après-midi du vendredi 13.12.91 à la Salle de Conférences. Les intéressés sont priés à cet effet de se faire connaître auprès du Service d'Accueil en voulant bien mentionner:

- Le thème à débattre
- Le nom de l'animateur à rencontrer

Le service d'accueil leur remettra une fiche à remplir dans ce sens.

2) Vous êtes priés de mentionner sur le carton-réponse à nous retourner votre confirmation pour les deux déjeuners, si tel est votre souhait.

3) Pour ceux parmi les invités qui résident hors Casa, nous avons pu négocier avec l'hôtel Holiday Inn Crowne Plaza (5 étoiles) un prix très avantageux de 660 DH par personne T.T.C + petit déjeuner au lieu du tarif normal de 1350 DH par personne. Vous êtes priés également de nous confirmer soit par téléphone, soit en la mentionnant sur le carton-réponse votre réservation, le cas échéant.

### **2.2.1 Allocution de bienvenue de M. Abdelhak Bennani Vice-Président Directeur Général de Wafabank**

Excellence,  
M. le Consul Général,  
M. le Secrétaire Général de l'Agriculture et de la Réforme Agraire,  
M. le Directeur de l'USAID au Maroc,  
Mesdames et Messieurs,

Je suis heureux de vous accueillir à Wafabank et je voudrais, au nom des co-organisateurs de cette manifestation, vous remercier d'avoir bien voulu accepter notre invitation pour participer aux travaux de ce colloque dont les thèmes reflètent la grande préoccupation du Maroc économique à savoir, la nécessité vitale de promouvoir ses exportations, notamment à travers le développement du secteur de l'agro-industrie.

Wafabank, fidèle à sa stratégie de soutien et d'accompagnement des activités de production, reste et restera à la disposition de toutes les entreprises et de toutes les administrations pour prendre des initiatives ou supporter les initiatives qui se manifesteront dans cette direction.

Aujourd'hui, je voudrais féliciter particulièrement les responsables américains du Ministère du Commerce U.S. et ceux de l'USAID et, à leur tête, Son Excellence l'Ambassadeur des Etats-Unis d'Amérique, M. Michael Ussery, pour l'initiative qu'ils ont prise d'organiser cette rencontre et pour y avoir associé Wafabank.

Je ne souhaite pas m'étendre sur les relations économiques maroco-américaines, notamment dans le secteur de l'agro-industrie, je laisse ce soin aux spécialistes qui animent ce colloque et à nos invités qui auront très certainement des commentaires judicieux à ce sujet.

Je voudrais simplement constater une évidence, à savoir qu'aujourd'hui les échanges entre nos deux pays ne reflètent ni la volonté politique exprimée de part et d'autre, ni les réelles opportunités économiques. Aussi, vous ferai-je grâce des statistiques des échanges entre nos deux pays.

Néanmoins, la récente visite effectuée par Sa Majesté aux Etats-Unis semble annoncer des perspectives nouvelles pour le développement des relations politiques et économiques avec les Etats-Unis.

Le Maroc, terre d'accueil, de brassage culturel, carrefour des civilisations et des échanges, point de rencontre entre l'Europe, l'Afrique et le Monde Arabe, site de prédilection pour la délocalisation des industries, orientées sur le marché de la CEE, s'est tout à fait bien préparé pour cette ouverture:

- en développant son infrastructure (ports, aéroports, télécommunications);
- en libéralisant un certain nombre de procédures administratives, notamment celles qui régissent le commerce extérieur;
- en mettant en place un processus d'ajustement structurel, global et cohérent de son économie, visant à la mettre en phase avec l'économie mondiale;

- en décidant un large programme de privatisations d'entreprises publiques;
- en créant un ministère spécialisé dans les investissements étrangers;
- en mettant en place des structures dont l'objectif principal est la prospection systématique de marchés étrangers pour le compte de nos hommes d'affaires. Je veux parler, ici, du Centre Marocain de Promotion des Exportations qui est appuyé dans sa mission sur le marché américain par des antennes U.S. dépendant de l'USAID, tels que le TIS et le IESC dont je salue ici les efforts.

Excellence, Mesdames, Messieurs,

Le secteur de l'agro-industrie au Maroc constitue, avec le secteur textile, la base du tissu industriel marocain qu'il convient d'encourager par tous les moyens et par tous les organismes à vocation économique, y compris naturellement, le système bancaire.

En ce qui concerne Wafabank, je puis vous assurer qu'elle n'arrête pas de se déployer dans cette direction à travers son offre de services bancaires constamment enrichie et l'intervention sur le terrain - ô combien énergique et hardie - de sa filiale Wafatrade.

Mais le succès final est entre les mains des entreprises marocaines. C'est à elles, qui en éprouvent le besoin, de faire les pas nécessaires et les efforts voulus en direction du marché U.S., en y mettant de la conviction, de la persévérance et du professionnalisme, car la tâche n'est, bien entendu, pas aisée. Il s'agit d'approcher une autre culture, une autre langue ainsi que des usages et des standards souvent différents.

Mais ni ces différences, ni la taille, ni la distance, ne doivent les décourager. Je suis sûr que par sa jeunesse, son dynamisme et son ouverture d'esprit, l'entrepreneur marocain en a la capacité. D'autres l'ont fait, et très bien fait, venant de cultures encore plus éloignées et de contrées encore plus lointaines...et même avec "des yeux bizarres".

Tous les investissements qui seront faits dans cette direction seront profitables à terme. Les entreprises ne peuvent pas continuer à ignorer un marché qui est plus important que le marché européen. Il y va de leur sécurité, de leur avenir, et le chemin qui y mène est déjà connu depuis cinq siècles.

Merci Monsieur Christophe Colomb car sans vous, cette réunion n'aurait pas eu lieu.

Excellence, Mesdames et Messieurs, je souhaite plein succès à vos travaux, et merci de votre attention.

## **2.2.2 Allocution de Son Excellence Michael Ussery Ambassadeur des USA au Maroc**

M. le Consul Général,  
M. le Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire,  
M. le Directeur Général de Wafabank,  
M. le Director de l'USAID au Maroc,  
Mesdames et Messieurs,

Ce colloque a lieu à un moment particulièrement propice, venant tout de suite après la visite aux Etats-Unis de Sa Majesté Hassan II, puisqu'au cours de cette visite, Sa Majesté et le Président Bush ont mis l'accent sur l'importance du commerce et de l'investissement. L'agro-industrie se trouve déjà parmi les secteurs marocains qui se développent le plus rapidement à l'heure actuelle. De plus, les produits alimentaires transformés de la catégorie onze, c'est-à-dire, ceux qui sont les plus susceptibles d'être exportés, ont fait preuve l'année dernière d'une croissance de 15 pourcent dans le domaine de la production et de 22 pourcent dans celui de l'exportation. Et le développement des investissements et du nombre d'emplois reste à la hauteur de la production aussi bien que de l'exportation.

Il est évident donc, selon la statistique aussi bien que les conseils du Président Bush et de Sa Majesté Le Roi, que le secteur de l'agro-industrie au Maroc jouera un rôle de plus en plus important dans les relations commerciales de ce pays avec les Etats-Unis. Par exemple, les Etats-Unis ont importé quelques 22 milliards de dollars de produits agricoles l'année passée. Bien que les importations provenant du Maroc ne représentent que 22 millions de dollars sur cette somme-là, ce chiffre-ci a augmenté du double au cours des deux dernières années. Et ce qui plus est, cette expansion impressionnante a été tout à fait générale - les légumes, le poisson et les épices ont tous doublé en valeur. Puisque les Etats-Unis continuent à importer de plus en plus de produits agricoles, il y a certainement de la place pour des produits marocains qui viendraient subvenir aux besoins croissants des Etats-Unis.

Le Maroc, de son côté, a certains besoins dans les domaines de la production et de la transformation; notamment, d'acheter plus de 100 millions de dollars d'équipements et de matériel chaque année. Actuellement, les Etats-Unis fournissent moins de 2 pourcent de ce matériel, mais nous aimerions en fournir davantage. En général, il est plus facile de faire entrer ses produits aux Etats-Unis lorsque la transformation a été effectuée en utilisant des équipements américains. Il y a même des programmes de certification pour faire entrer les produits aux Etats-Unis tout en protégeant le consommateur.

L'investissement dans la production représente encore un moyen disponible au secteur privé américain pour venir à l'aide du Maroc. Récemment, plusieurs investissements américains ont été faits dans ce domaine. Le transfert technologique et l'accès aux marchés sont des avantages importants qui dérivent de ces investissements.

Les opportunités sont nombreuses, et les ressources disponibles pour les mener à bien sont toutes à portée de la main. Le Maroc est doté d'entrepreneurs hardis, de main-d'oeuvre qualifiée, et des conditions culturelles nécessaires. De plus, le financement est abondamment disponible à l'échelle internationale. A titre d'exemple, la Banque Mondiale a mis de côté 600 millions de dollars pour le financement de projets agricoles et de projets d'aménagement des ressources en eau au cours de plusieurs années à venir, et les Etats-Unis ont initié à travers l'USAID plusieurs programmes d'assistance destinés

au secteur agro-industriel. Certains pays européens ont également des programmes qui pourraient aider le Maroc à développer son potentiel dans le domaine de l'agro-industrie.

Nous avons réuni une équipe d'experts représentant les secteurs public et privé américains pour vous servir de guides à travers des procédés qui s'avèrent parfois complexes. Au cours des deux jours à venir, ils feront de leur mieux pour vous expliquer qui est chargé de quoi faire. Je suis sûr qu'ils sauront répondre à beaucoup de vos questions. Pour ma part, moi-même et mes cadres dans nos bureaux à Rabat et ici à Casablanca serons à votre entière disposition pour vous fournir d'autres informations.

Je vous remercie de votre attention.

### **2.2.3 Allocution de M. My. A. Alaoui Abdellaloui Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire**

Monsieur l'Ambassadeur des Etats-Unis d'Amérique,  
Monsieur le Directeur de l'Agence Américaine pour le Développement International,  
Monsieur le Représentant du Ministère Américain du Commerce,  
Monsieur le Vice-Président, Directeur Général de Wafabank.  
Mesdames, Messieurs,

C'est un plaisir pour moi de participer à cet important colloque consacré au "Commerce et à l'Investissement dans le Secteur de l'Agro-Industrie" dans notre pays.

Comme vous le savez, de par son importance tant économique que social, le développement du secteur agricole a été érigé au premier rang des priorités nationales et ce du fait qu'il constitue le moteur de l'économie marocaine. Ce choix a toujours été confirmé par les différents plans de développement économique et social de notre pays.

Deux objectifs majeurs et complémentaires ont été assignés à ce secteur. Il s'agit de l'amélioration de notre autosuffisance pour les denrées alimentaires de base et de la promotion de nos exportations agricoles. En vue de la réalisation de ces deux objectifs, l'Etat a retenu trois orientations fondamentales dont la mise en oeuvre simultanée doit concourir à la création d'un environnement économique favorable:

- la première concerne la déréglementation des circuits de commercialisation en vue d'une plus grande efficacité au niveau de l'écoulement des productions agricoles.
- la seconde vise à substituer au système de protection contingentaire, un système de protection tarifaire assurant une plus grande libéralisation du commerce extérieur.
- la troisième enfin a pour but le ciblage des subventions et leur orientation vers l'investissement en vue de favoriser l'introduction de nouvelles technologies.

D'ores et déjà des réformes institutionnelles liées à ces orientations ont été introduites. Il s'agit notamment de la création du fonds de développement agricole et de la libéralisation du commerce extérieur agricole.

Ces réformes s'inscrivent dans le cadre des nouvelles options retenues par le Maroc et visant une meilleure ouverture de notre pays et le renforcement de son insertion au sein de l'économie internationale.

Cependant, si cette ouverture offre de réelles perspectives pour la relance de notre économie, il n'en demeure pas moins qu'elle comporte plusieurs enjeux d'us notamment à la vive concurrence internationale, particulièrement dans le commerce mondial des produits agricoles frais.

Conscient de cette situation, le Maroc a décidé d'accorder une grande attention au secteur agro-industriel en vue de fournir des produits beaucoup plus différenciés et spécialisés que les produits agricoles frais et partant générateurs de plus grande valeur ajoutée.

Actuellement, le secteur agro-industriel occupe une place de choix au sein des industries de transformation et ce tant au niveau de l'emploi, de la valeur ajoutée, des investissements qu'à celui des exportations.

En effet, ce secteur:

- compte près de **1500 établissements industriels** soit **27 pourcent** de l'ensemble des unités du secteur industriel,
- assure une production d'une valeur de plus de **29 milliards de dirhams** soit un tiers de la production des industries de transformation,
- réalise un chiffre d'affaire à l'export d'environ **4 milliards de dirhams** correspondant à **16 pourcent** de nos exportations industrielles,
- dégage une valeur ajoutée de l'ordre de **9 milliards de dirhams** soit **34,5 pourcent** de la valeur ajoutée des industries de transformation, et enfin,
- emploie plus **116000 personnes**.

Cependant, et malgré ces performances, les possibilités qu'offre ce secteur sont loin d'être exploitées à leur optimum:

Tout d'abord, il existe une offre importante et diversifiée de produits agricoles frais susceptibles d'être transformés. C'est le cas notamment du secteur maraîchage qui concerne une large gamme d'espèces. La production de ce secteur représente près de **3,5 millions de tonnes** dont seulement près de **10 pourcent** sont transformées.

Par ailleurs, les unités industrielles de transformation des produits agricoles frais, à l'exception de quelques entreprises, qui ont réalisé des investissements pour l'extension ou la modernisation de leurs installations, demeurent insuffisantes et parfois dotées d'équipement vétustes, voire obsolètes; la majorité d'entre elles sont de capacité moyenne et manquent de ressources financières.

En effet, les investissements réalisés dans l'agro-industrie, en dépit de leur évolution rapide, demeurent faibles. Ainsi entre **1986 et 1990**, les investissements réalisés dans le secteur des fruits et légumes transformés sont passés de **236 millions de dirhams** à **600 millions de dirhams**.

Monsieur l'Ambassadeur,  
Mesdames et Messieurs,

Compte tenu de l'importance de ce secteur tant pour la valorisation des produits agricoles, le redressement de la balance commerciale que pour la création d'emploi, le Maroc a mis en place diverses mesures incitatives au profit de l'industrie nationale dont l'agro-industrie.

Sans être exhaustif, je citerai:

- l'abrogation en janvier 1990 de la loi sur la marocanisation, mesure destinée à encourager l'investissement privé étranger et notamment dans l'agribusiness, le partenariat étant

considéré comme l'un des moyens les plus appropriés pour l'introduction de technologies améliorées et l'accès à de nouveaux marchés.

- la promulgation des codes d'encouragement des investissements et des exportations prévoyant notamment une exonération fiscale pour les unités industrielles nouvellement installées durant les cinq premières années de fonctionnement et la réduction de 50 pourcent de la charge fiscale pour les entreprises exportatrices après expiration de la période d'exonération totale.
- l'exonération des droits et taxes sur la quasi totalité des intrants et du matériel agricole.
- la mise en place d'une politique de change plus flexible et moins interventionniste.

Ces mesures, et plusieurs autres à caractère fiscal, financier et monétaire, visent essentiellement le renforcement des capacités concurrentielles de l'entreprise marocaine sur les marchés extérieurs ainsi que l'encouragement aux investisseurs privés.

Monsieur l'Ambassadeur,  
Mesdames et Messieurs,

Le Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc que nous venons de signer avec l'USAID est arrivé à point nommé pour soutenir et dynamiser le secteur agro-alimentaire au Maroc. Ses objectifs et ses composantes vous seront exposés en détail au cours de ce colloque.

Nous sommes certains que l'agribusiness peut contribuer d'une manière appréciable à la relance de ce secteur vu le climat très encourageant qui a été instauré et l'existence de créneaux insuffisamment exploités. Nous pensons plus particulièrement aux légumes surgelés, aux jus de fruits, ainsi qu'à d'autres conserves de fruits et légumes dont la demande reste très soutenue aussi bien sur le marché européen qu'américain.

La qualité de nos produits, qu'ils soient frais ou transformés, est aujourd'hui reconnue. Il faut tout faire pour la maintenir sinon l'améliorer. Cette qualité constitue un atout majeur pour les entreprises exportatrices dans la mesure où, grâce à ce projet, le label Maroc permet d'améliorer le caractère concurrentiel de nos produits et par là le pouvoir de pénétration de marchés non traditionnels.

L'enjeu de conquérir de nouveaux marchés et de consolider ceux existants requiert que l'effort déployé actuellement demeure soutenu, notre espoir est que ce projet y contribuera de façon déterminante.

Il convient de souligner par ailleurs l'originalité de ce type de projet où l'on a pour la première fois impliqué et responsabilisé le secteur privé—l'administration limitant son intervention à la résolution des contraintes pouvant entraver l'activité des entreprises.

Ce rôle de catalyseur qu'assumera l'administration dans ce projet se fera dans le cadre d'une concertation permanente et transparente avec le secteur privé.

La nécessité de diversifier les débouchés pour nos exportations, nous amène naturellement à accorder une importance particulière au marché mondial le plus important à savoir le marché américain.

C'est la raison pour laquelle, nous sommes certains que, grâce au dynamisme dont fait preuve le secteur privé marocain et le soutien que lui apporte constamment les pouvoirs publics, nos opérateurs économiques respectifs sauront concrétiser efficacement les nombreuses opportunités qu'offre notre secteur agro-alimentaire et ce dans l'intérêt bien compris de nos deux pays.

Une rencontre comme celle d'aujourd'hui qui met en contact nos hommes d'affaires avec leurs homologues américains, permet de faire connaître à notre secteur privé les possibilités qu'offre le marché américain pour nos produits et de le familiariser avec les conditions d'accès à ce marché.

Notre souhait est que nos entreprises puissent bénéficier de la technologie et du savoir faire des Etats-Unis d'Amérique notamment en matière de stratégie commerciale, de gestion et de marketing.

Le partenariat que ce projet devrait renforcer ou susciter sera à même d'engendrer l'émergence d'unités agro-industrielles compétitives et d'envergure internationale, capables de capturer une part appréciable du formidable marché européen en cours de constitution. La libéralisation attendue du commerce international dans le cadre du GATT confère à cette perspective un caractère réaliste.

Monsieur l'Ambassadeur,  
Mesdames et Messieurs,

Je souhaite à votre colloque pleine réussite et je suis convaincu que grâce à la volonté qui anime nos deux pays notamment suite à la dernière visite d'Etat qu'a effectuée Sa Majesté Le Roi Hassan II aux Etats-Unis d'Amérique, les échanges entre le Maroc et les Etats-Unis d'Amérique connaîtront un développement important à la hauteur de la qualité exceptionnelle des relations séculaires qui unissent nos deux pays.

Je ne voudrais pas terminer sans adresser mes vifs remerciements au Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique pour le soutien qu'il ne cesse d'apporter au développement de l'agriculture marocaine et aujourd'hui au secteur agro-industriel.

Mes remerciements vont également à la Direction Générale et au personnel de Wafabank pour les efforts qu'ils ont fournis pour assurer la réussite de cette importante manifestation.

Je vous remercie de votre attention.

#### **2.2.4 Présentation de M. Dennis Chandler Directeur de l'USAID au Maroc**

Monsieur le Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire,  
Monsieur l'Ambassadeur,  
Monsieur le Vice-Président Directeur Général de Wafabank,  
Mesdames et Messieurs,

Au nom de l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID), je voudrais souhaiter à chacun de vous la bienvenue à cette conférence sur l'agribusiness. Je voudrais particulièrement remercier les responsables de Wafabank pour avoir accueilli cette conférence et pour toute l'assistance qu'elle a fournie pour son organisation.

Je voudrais aussi saisir cette occasion pour vous présenter de manière succincte les activités de l'USAID au Maroc, ainsi que nos meilleurs souhaits pour ce colloque. Comme vous le savez, l'USAID a longtemps été présente aux côtés du Maroc en matière d'assistance technique et financière pour l'aider dans le processus de son développement économique et social.

Plus particulièrement, l'USAID a assisté le Maroc dans les domaines suivants: recherche et formation en agriculture, formation de courte et de longue durée en faveur de plus de trois mille (3000) Marocains aux Etats-Unis et dans d'autres pays, santé et planification familiale, habitat et urbanisme.

Jusqu'à la fin des années quatre-vingt, l'USAID a surtout orienté ses interventions vers le soutien aux institutions publiques, en les dotant des moyens humains et matériels qui leur permettent de participer pleinement au développement du pays. Suite à ces efforts et à ceux de nos partenaires marocains, nous pensons que le Maroc dispose actuellement de la base technique et institutionnelle nécessaire pour poursuivre et relancer son développement.

Toutefois, nous souhaitons maintenant axer davantage notre action sur la promotion du secteur privé. L'expérience acquise à travers le monde confirme que le développement d'un pays ne peut se faire en s'appuyant seulement sur le secteur public. Ceci est particulièrement vrai si l'on considère la haute compétitivité qui caractérise actuellement l'environnement économique mondial. Les mesures prises en ce moment au niveau du Marché Européen qui tendent à limiter l'accès des produits marocains, illustrent le besoin pour le Maroc d'intensifier et de développer ses activités économiques internationales. Si le Maroc veut réellement avancer dans le contexte de cette économie mondiale, il devra utiliser efficacement tous ses atouts naturels, institutionnels et économiques, y compris son secteur privé actif et en expansion.

Au vu de cette situation, l'USAID oriente maintenant davantage son assistance vers les programmes caractérisés par la compétitivité sur le plan international, et qui sont générateurs d'emplois et sources de devises. Les efforts déjà entrepris dans le secteur public en matière de formation, de recherche et de transfert de technologie visent également à soutenir les composantes de l'économie qui favorisent la croissance et l'emploi, celles-ci résidant surtout dans le secteur privé.

Cette orientation va d'ailleurs dans le même sens que la politique mise en oeuvre actuellement par le Gouvernement marocain. Les actions déjà lancées dans le cadre du programme d'ajustement structurel de l'économie marocaine montrent la détermination du Gouvernement marocain à faire jouer au secteur privé un rôle essentiel dans le développement. La libéralisation du marché, le projet de

privatiser un certain nombre d'institutions publiques, et les lois qui encouragent l'investissement étranger, sont des exemples de l'engagement du Gouvernement à libéraliser l'économie.

A la suite de ces efforts, le Maroc commence à renforcer sa compétitivité, à diversifier ses partenaires, et à accroître ses exportations. Par exemple, la valeur des exportations du secteur de l'agribusiness a augmenté depuis mille neuf cent quatre-vingt sept (1987) pour atteindre une moyenne annuelle de près de neuf cent quatre-vingt deux (982) millions de dollars. Mais compte tenu des atouts considérables quant au climat, à la situation géographique et aux institutions, le Maroc pourrait faire beaucoup mieux.

Nous sommes convaincus que les Etats-Unis et le Maroc présentent une grande complémentarité dans de nombreux domaines du secteur de l'agribusiness. Le Maroc pourrait profiter du marché américain, ainsi que de l'expérience américaine en matière de production et de commercialisation au niveau international. Il existe de grandes possibilités de partenariat dans le domaine de la production, le commerce, l'investissement et la commercialisation.

Suite aux efforts déployés par le Maroc dans ce domaine, l'USAID est heureuse de participer à ce séminaire sur le commerce et l'investissement en agribusiness. Nous voudrions saisir cette occasion pour citer déjà de nouveaux projets où l'USAID peut collaborer avec le secteur privé marocain pour qu'il contribue de façon plus efficiente et efficace à la croissance économique du pays. A cette fin, nous avons signé récemment trois accords de don avec nos partenaires marocains, s'élevant au total à près de soixante quinze (75) millions de dollars, qui prévoient une assistance technique et financière en faveur des entreprises marocaines. Ces projets sont: Promotion de l'Agribusiness au Maroc, Promotion des Nouvelles Entreprises, et Formation pour le Développement. En outre, d'autres projets sont en cours en matière de financement et de promotion des exportations.

Ce colloque fait partie d'une série de manifestations que nous souhaitons organiser avec nos partenaires marocains dans le cadre des projets que nous venons de lancer ensemble. Les objectifs de ce colloque et des manifestations à venir consistent à communiquer des informations, à stimuler les échanges entre hommes d'affaires américains et marocains, à identifier les besoins en informations et les contraintes au développement du commerce et de l'investissement, à fournir des données pour l'accès des produits marocains aux marchés étrangers, et à promouvoir les investissements dans le secteur marocain de l'agribusiness. Ainsi, nous espérons développer le partenariat et encourager les exportations marocaines vers les Etats-Unis et d'autres pays. Nous sommes convaincus que l'ensemble de ces opérations sont réalisables et qu'elles contribueront à créer des emplois et à accroître le produit intérieur brut et les recettes en devises.

Encore une fois, c'est un grand plaisir pour l'USAID d'être associée à cet important effort. Nous espérons que les résultats de cette conférence permettront de susciter l'intérêt des opérateurs américains et marocains du secteur de l'agribusiness. L'importance des thèmes qui y seront abordés et la motivation de cette grande assistance lui garantissent d'ailleurs un grand succès. Dans l'attente d'une collaboration fructueuse, je souhaite plein succès à vos travaux. Je vous remercie.

### **2.2.5 Allocution de M. Kacem Bennani Smires (Société Delassus) membre du Comité Directeur du Projet Agribusiness USAID au Maroc**

Il échoit à notre société de vous faire part de son expérience dans le domaine qui nous préoccupe aujourd'hui. Axée sur la production et l'exploitation des agrumes, notre société a cherché à se diversifier et à engager une politique de développement dans le domaine des primeurs et dans celui de la fleur coupée pour les produits destinés à l'exportation.

La tutelle exercée pendant 21 ans par l'O.C.E. a eu, entre autre résultante, la sclérose, le désengagement et la passivité des producteurs aussi bien d'agrumes que des produits maraîchers. L'absence de motivation a fait que le Maroc a pris un retard considérable et a perdu la place prépondérante qu'il occupait sur les marchés extérieurs.

Au lendemain de la dénationalisation, nous nous sommes trouvés, à l'occasion de l'inventaire qui a été fait, en train de tâtonner pour savoir l'usage que l'on peut faire de cette liberté retrouvée. Force était de constater que le retard accumulé sur les plans technologique, variétal et logistique ainsi que dans le domaine de la commercialisation était tel que nous avons estimé, en tant que société Delassus, présomptueux de rattraper le retard sans un apport extérieur. D'où l'idée qui a germé dans notre esprit de chercher des partenaires étrangers qui ont une expérience incontestée pour les produits que nous avons retenus afin de bâtir ensemble les réalisations qui nous donnent aujourd'hui réellement satisfaction.

Mais comment expliquer aux producteurs qui exploitent des superficies réduites avec des moyens limités et en utilisant une technologie périmée que la période d'assistanat telle qu'elle a été conçue dans les années écoulées est révolue? Comment leur expliquer qu'un producteur doit avoir constamment comme objectif de satisfaire la demande du client dans la variété, le calibre, l'emballage et la période que celui-ci est en droit d'exiger?

Nous avons constaté que nous nous confrontons en particulier à trois problèmes:

- la localisation des cultures,
- la vétusté des techniques employées, et
- l'individualisme de l'exploitant.

Il faut nécessairement rechercher les localisations appropriées pour chaque produit et faire appel aux techniques qui s'imposent en s'appuyant sur des technologies nouvelles. A titre d'exemple nous avons constaté que les rendements de fraises étaient pratiquement le double dans le Souss par rapport au rendement réalisé dans la région de Larache, la même constatation est valable pour la tomate également.

On peut se demander alors que pourrait devenir les régions qui avaient pour habitude de faire de la tomate ou de la fraise face au glissement qui s'opère par exemple vers des régions plus favorisées telles que le Massa dans la Province d'Agadir. Nous répondrons alors qu'il faudrait reconverter ces régions et les orienter vers des productions destinées à satisfaire une agro-industrie qu'il convient de développer. Il est évident qu'il est plus intéressant pour un producteur de Larache de faire un hectare de niora qu'un hectare de fraise, le bénéfice escompté est supérieur et il est démontré qu'il vaut mieux faire un hectare d'asperge qu'un hectare de pomme de terre par exemple.

**Il n'y a pas lieu de développer, coûte que coûte, des produits nouveaux dans des régions dont la vocation est déjà établie.**

**Dans les régions côtières, aux alentours de Casablanca, la production de tomate ne peut pas être compétitive et rentable comparée à celle qui pourrait être faite dans le Sud. Par contre, la région de Casablanca pourrait orienter ses efforts vers la récolte de haricots verts ou de petits pois destinés à être écoulés sous forme de produits frais ou de produits surgelés.**

**Il nous a souvent été répondu que "traditionnellement" telle ou telle région avait une vocation de production de tomate, c'est faire fi de l'évolution qui est intervenue pendant les 20 ans d'anesthésie qu'a connu le secteur.**

**Les technologies agricoles évoluant très rapidement, l'exploitant se doit d'être réceptif aux modifications qu'il doit apporter à sa culture tant sur le plan variétal que mode de conduite. On se heurte malheureusement à beaucoup d'idées préconçues qui ralentissent l'évolution de la profession. Nous retiendrons l'exemple vécu d'une tomate plein champ conduite avec des techniques nouvelles et qui a nous permis d'atteindre des rendements de deux fois supérieurs à ceux que nous enregistrions sous serres auparavant. Cet exemple est d'autant plus frappant que le projet avait été accueilli avec beaucoup de scepticisme de la part des professionnels de la tomate.**

**Un troisième aspect nous paraît revêtir une importance considérable pour faire face à ce défi que constitue la reconversion. En effet, l'individualisme dont font preuve les producteurs marocain doit faire place à un esprit associatif que ce soit sur une base coopérative, de société d'exploitation ou de tout autre nature. Le développement de l'agro-industrie telle qu'elle est préconisée ici ne peut s'adresser qu'à des unités d'une certaine dimension capables de se regrouper pour justifier d'un encadrement indispensable, d'une rotation nécessaire des produits et d'un volume suffisant pour constituer un interlocuteur incontournable et privilégié des unités de transformation.**

**Si nous reprenons le circuit de la tomate, par exemple, comment pourrions-nous concurrencer les producteurs des Iles Canaries qui sont groupés dans des unités de commercialisation variant entre 15 et 17.000 tonnes, lorsque la moyenne de la station de tomate marocaine est estimée à 350 tonnes annuellement? Cela reviendrait à dire que l'exportateur marocain met sur le marché de la communauté 2 tonnes par jour pendant la période de production.**

**Il est difficile dès lors de développer une marque ou de fidéliser un circuit de commercialisation. D'où la nécessité de rechercher et de multiplier les facteurs qui militeraient en faveur d'une concentration des unités de production et des unités de transformation.**

**Ce phénomène d'individualisation est malheureusement favorisé par l'émiettement de la propriété résultant des héritages successifs au bénéfice de famille, en général nombreuse, et qui ajoute un problème foncier à celui qui a été évoqué ci-dessus.**

**Il est de notre devoir d'expliquer, sans détour, cette situation aux intéressés; il est de notre devoir de faire abstraction de toute démagogie, et d'inviter les acteurs de ce secteur à voir les choses en face en leur prêtant la main pour élaborer une politique basée sur le partenariat, sur le redéploiement des produits à cultiver en fonction des conditions naturelles et sur la mise en place des moyens de transformations susceptibles de promouvoir le développement de la production.**

**Le chemin le plus court pour rattraper le temps perdu est de favoriser le partenariat étranger, avec des producteurs qualifiés ayant une expérience reconnue, et qui sont susceptibles de transférer leurs techniques qui viendraient enrichir les potentiels immenses de notre pays.**

**2.2.6 Intervention de M. Albert Glad (Expert U.S.):  
Problèmes et tendances  
au niveau des échanges agricoles internationaux:  
Comment influent-ils sur le Maroc?**

Introduction

A l'heure actuelle, nous passons par une période critique pour l'avenir du commerce agricole au niveau international. Les négociations multilatérales qui se poursuivent en Uruguay dans le cadre de l'Accord sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT) touchent à leur fin. La Communauté Economique Européenne (la CEE), le plus grand importateur mondial des produits agricoles, met en oeuvre un programme ambitieux afin d'harmoniser tous ses règlements touchant au commerce intérieur et d'apporter des réformes à son programme agricole interne, c'est-à-dire à sa Politique Agricole Commune (CAP). Enfin, les Etats-Unis, le Canada et le Mexique poursuivent des négociations qui doivent aboutir à un accord relatif au libre-échange destiné à la longue à éliminer les tarifs et d'autres contraintes commerciales existant entre ces trois pays. Les résultats de tous ces événements vont influencer sur l'avenir du Maroc dans le domaine du commerce agricole.

Le Commerce agricole international - Vue d'ensemble et tendances

Ce sont les conditions dans les marchés agricoles du monde pendant les deux dernières décennies qui ont donné l'impulsion aux réformes actuellement en cours. Pendant les années 70, les importations de produits agricoles dans les pays en voie de développement partout dans le monde se sont élevées à un taux de croissance annuelle de 19,5 pourcent, tandis que cette croissance était moins accusée dans les pays déjà développés, étant, à 14,2 pourcent, tout de même considérable. Au cours des années 80, la croissance globale a chuté, les prix des produits ont baissé et des contraintes sévères de crédit se sont imposées, surtout dans bon nombre de pays en voie de développement qui avaient eu recours à des emprunts importants au cours des 10 années précédentes. Le résultat en est que la croissance des pays en voie de développement dans le domaine des importations agricoles a baissé au niveau de 0,4 pourcent, tandis que dans les pays développés ce taux annuel est descendu au niveau modeste de 3,3 pourcent. Cependant, il convient de noter que, dans l'ensemble, dans les pays en voie de développement le déclin des échanges agricoles était plus faible que celui des importations globales.

En tant que plus grand exportateur mondial de produits agricoles, les Etats-Unis ont vu se réduire en termes absolus leurs marchés à l'étranger. Le taux de croissance annuelle pour les produits agricoles exportés des Etats-Unis a baissé de 19 pourcent pendant les années 70 jusqu'à -3,1 pourcent au cours des années 80. La plupart de cette décennie-ci a été caractérisée par une offre excessive et une concurrence accrue sur les marchés d'exportation. Les litiges relatifs aux échanges commerciaux étaient fréquents, notamment entre les Etats-Unis et la CEE, et les subventions des exportations, telles que les restitutions de la CEE et le Programme d'Encouragement des Exportations, a été de plus en plus critiquée par les autres pays exportateurs. A partir du record 45 milliards US\$ en 1981, l'exportation des produits agricoles des Etats-Unis est tombée brusquement à 26 milliards US\$ en 1986, mais ce chiffre est remonté quelque peu vers la fin de la décennie.

Etant donné ses ressources naturelles et son climat, les Etats-Unis sont un important producteur/exportateur d'une large gamme de produits. La plus importante catégorie de produits agricoles exportés des Etats-Unis est celle des céréales et des aliments pour bétail; les graines

oléagineuses et leurs produits constituent la deuxième catégorie. On s'attend à ce que les produits agricoles remplacent le bétail et les produits basés sur la viande comme troisième catégorie d'exportation en 1991.

Bien qu'il y ait d'ordinaire d'importants excédents dans le domaine de l'agriculture, les Etats-Unis sont un grand importateur de produits agricoles. Au cours de l'exercice 1991 (depuis octobre jusqu'en septembre), on prévoit des importations de l'ordre de 22,5 milliards US\$, à peu près le même niveau atteint l'année précédente. L'estimation de l'USDA est que l'importation de produits concurrents va atteindre quelque 17 milliards US\$ pour l'exercice 1991. L'horticulture constitue la catégorie la plus importante de ces importations, s'élevant à 6,3 milliards US\$. L'importation de produits tropicaux, tels que la banane, le café et le cacao, caractérise l'autre partie des produits importés aux Etats-Unis.

Les objectifs principaux de la CAP, adoptée par la CEE en 1967, portent sur la sécurité alimentaire, l'amélioration de la productivité et le maintien du niveau de vie du producteur européen. Grâce à la CAP, la CEE a pu augmenter sa part des marchés d'exportation de produits agricoles au cours des vingt dernières années, pour devenir un important fournisseur de produits horticoles et laitiers, de céréales, de viande et de produits alimentaires transformés. En 1988 les exportations agricoles de la CEE, y compris les échanges intracommunautaires, ont atteint le chiffre de 119 milliards US\$.

Malgré cette forte croissance dans le domaine de l'exportation, la CEE accuse toujours un déficit au niveau des échanges agricoles mondiaux, avec des importations, y compris à l'intérieur de la CEE, ayant une valeur de 136 milliards US\$ en 1988. Les déficits les plus importants de la CEE ont été enregistrés dans le domaine des fruits et légumes et des produits tropicaux (café, cacao, thé, épices) s'élevant en 1988 à 7,6 milliards US\$ et 6 milliards US\$, respectivement.

Les exportations de produits agricoles et halieutiques constituent pour le Maroc d'importantes sources de devises. Grâce aux liens historiques entre la Communauté et le Maroc ainsi qu'à la proximité géographique de ce dernier, la CEE constitue pour le Maroc son principal marché extérieur, absorbant environ 75 pourcent de ces exportations. Pour 1990 les exportations du Maroc en produits agricoles et halieutiques ont atteint une valeur de 1,2 milliards US\$, la troisième fois que ce poste a enregistré un excédent commercial sur une année. De façon générale le Maroc exporte des produits à valeur ajoutée tels que les produits halieutiques, ainsi que les agrumes et les légumes, tout en important des produits bruts tels que le blé et les céréales fourragères, les produits forestiers, et l'huile végétale. Suite à une bonne récolte, l'importation globale de produits agricoles en 1990 a connu une légère baisse par rapport à 1989.

L'existence d'un régime préférentiel pour les échanges avec la CEE et la France en particulier joue également un rôle dans la répartition géographique des échanges agricoles du Maroc. Aux termes d'un accord signé avec la Communauté en 1986, les produits marocains bénéficient d'un traitement préférentiel sous forme de concessions tarifaires allant de 20 à 100 pourcent. Pourtant bien des produits d'origine marocaine sont sujets à des quotas, et les producteurs de la CEE bénéficient tout de même de certaines garanties. Un certain nombre d'importations sont également soumises à un système de prix de référence, ce qui a pour effet d'aligner les prix des exportations marocaines sur un niveau pré-déterminé, protégeant ainsi les producteurs de la CEE. La France prévoit, dans certaines limites, l'admission en franchise d'exportations marocaines de pommes de terre, de fruits, de légumes, de jus d'agrumes et de vin.

Les Etats-Unis sont un important fournisseur du Maroc. En 1990, 19 pourcent des importations agricoles du Maroc provenaient de ce pays, s'agissant principalement de blé et de céréales fourragères, d'huile végétale ainsi que de cigarettes. Pourtant, l'année dernière les exportations vers les Etats-Unis n'ont représenté que 2,2 pourcent des exportations agricoles du Maroc, s'agissant principalement de produits halieutiques, de tomates transformées, d'olives en conserve et d'agrumes.

### Le programme d'adaptation structurelle et l'agriculture au Maroc

Le Gouvernement du Maroc se trouve confronté à des défis d'une ampleur considérable dans sa tentative d'évoluer vers une économie moderne et dynamique. De 1984 à 1985 le secteur agricole représentait 40 pourcent des emplois mais ne contribuait que 18,4 pourcent du PIB. L'agriculture marocaine a du mal à subvenir aux besoins d'une population dont le taux de croissance atteint 2,5 pourcent par an. Seulement 10 à 15 pourcent de la surface terrestre du Maroc se prêtent à l'exploitation agricole. De plus, les niveaux de rendement annuels varient souvent de façon considérable, ceci dû au fait que la majeure partie de la production soit alimentée uniquement par des eaux pluviales. Afin de satisfaire à ses besoins de base en matière de blé, de sucre, de produits laitiers, de céréales fourragères et d'huile végétale le Maroc a eu recours par le passé aux importations.

Pour surmonter de tels obstacles, le Gouvernement du Maroc met en oeuvre depuis quelques années une série de mesures destinées à refondre la structure agricole/économique du pays. Le dirham a été progressivement dévalué, améliorant ainsi la compétitivité des exportations du pays tout en stimulant les industries nationales dont les produits concurrencent les importations. Par ailleurs, les dispositions s'appliquant aux importations de certains produits agricoles ont été libéralisées de façon à permettre des importations pour comptes privés et la réduction des droits de douane. L'importation d'un nombre restreint de denrées essentielles, notamment le blé, le sucre et l'huile végétale, est toujours l'apanage de diverses régions ou alors s'effectue sous licence.

Depuis quelques années les sociétés privées sont autorisées à exporter les agrumes et leurs produits ainsi que les légumes. Les renseignements sur les échanges agricoles recueillis sur les deux années précédentes montrent que ces exportations se sont multipliées. Le Gouvernement est aussi en train de privatiser certaines entreprises publiques et la conversion d'une vingtaine de sociétés agro-industrielles est désormais prévue. Des programmes visant à renforcer et accroître le secteur privé devraient permettre aux sociétés marocaines d'améliorer leur compétitivité au niveau des marchés à l'exportation et des marchés intérieurs.

### Les négociations Uruguay du GATT

Les négociations Uruguay sont les dernières discussions multilatérales en date à se dérouler dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (le GATT). Ces négociations ont été entamées en 1986 à Punta del Este en Uruguay. A l'époque les ministres du commerce venus d'une centaine de pays signataires du GATT se sont mis d'accord pour reconnaître "le besoin pressant d'apporter un surcroît de discipline et de prévisibilité dans les échanges agricoles mondiaux en corrigeant et en empêchant à l'avenir toute restriction ou distorsion afin de réduire l'incertitude, le déséquilibre et l'instabilité sur les marchés agricoles mondiaux." Lors de précédentes discussions multilatérales sur le commerce, des progrès ont été réalisés en vue de la réduction des tarifs sur les produits agricoles, mais l'on n'a pas abordé le problème des programmes internes d'aide à l'agriculture qui sont à l'origine des tarifs élevés et d'autres obstacles au commerce international. Une étude réalisée par l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OECD) dans les années 80 a révélé que ses pays

membres (industrialisés) consacraient à l'époque quelque 250 milliards US\$ à des subventions à l'agriculture, dont la moitié sous forme de dépenses directes affectées par les Etats.

Lors de l'examen biennal des négociations Uruguay qui s'est déroulé en décembre 1988 à Montréal, les grands pays et blocs commerçants avaient déjà arrêté les grandes lignes de leurs positions respectives. Un important exportateur de produits agricoles, les Etats-Unis avaient vu se réduire sa part de marché pour un certain nombre de produits et devaient consentir un effort financier accru pour subventionner ses agriculteurs. D'autres pays traditionnellement exportateurs de produits agricoles, tels que l'Australie, l'Argentine et la Nouvelle Zélande, se trouvaient également confrontés à une baisse de leurs revenus provenant de l'exportation de certains produits agricoles clés.

Les propositions élaborées par les Etats-Unis et le Groupe dit de "Cairns" (une alliance de 13 nations exportatrices de produits agricoles, notamment l'Australie et la Nouvelle Zélande ainsi que des pays en voie de développement tels que le Brésil, l'Argentine et la Thaïlande) visaient à refondre en profondeur le commerce agricole. Et les Etats-Unis et le Groupe "Cairns" ont appelé à l'élimination des subventions internes et des aides à l'exportation. En ce qui concerne les obstacles à l'accès aux marchés intérieurs, les Etats-Unis en ont préconisé la réduction graduelle sur 10 ans, tandis que le Groupe de "Cairns" en a proposé le gel ainsi qu'un certain nombre de réformes.

Des propositions préparées par la CEE, le Japon et la Corée du Sud, par contre, faisaient preuve d'une ambition bien moindre, visant à améliorer les règles régissant les pratiques existantes. Pour sa part, la CEE n'a présenté rien de bien spécifique au sujet des subventions à l'exportation, tandis que le Japon a proposé que celles-ci soient gelées et éliminées progressivement. A Montréal un groupe de pays dont la balance des échanges agricoles est déficitaire, en particulier le Maroc, ont exprimé leurs préoccupations en ce qui concerne la baisse du niveau de vie dans leurs pays due à des importations de produits agricoles de plus en plus chers. Le projet de proposition présenté par ce groupe prévoit une réglementation plus stricte des subventions ainsi que des mesures visant à compenser les baisses du niveau de vie découlant des coûts de plus en plus élevés des denrées importées. Cette proposition préconise par ailleurs la réduction des tarifs en vigueur dans les pays développés ainsi qu'un Système Généralisé de Préférences (SGP) élargi.

L'impossibilité de se mettre d'accord sur la direction dans laquelle devait évoluer la réforme du commerce agricole mondial a obligé les négociateurs à se rencontrer de nouveau au printemps de 1989 à Genève. A l'époque les ministres du commerce en présence s'étaient effectivement mis d'accord pour demander une importante réduction graduelle des aides à l'agriculture ainsi que des mesures de sauvegarde destinées à rester en vigueur pendant un délai convenu avec comme résultat la correction et future prévention de restrictions et de distorsions sur les marchés agricoles mondiaux.

Tout au long de 1989 et 1990 des experts s'efforçaient de parvenir à un consensus sur une méthodologie de tarification, d'une part, et une mesure de soutien globale, d'autre part, et d'élaborer une politique en matière d'aides d'urgence destinées aux importateurs. La tarification consiste à convertir les obstacles non-tarifaires, tels que les quotas et les droits de douane variables, en leurs équivalents tarifaires. La mesure globale de soutien constitue un indicateur du niveau de soutien gouvernemental ou du niveau des coûts des programmes internes de subventions à l'agriculture, notamment les paiements destinés à inciter les agriculteurs à ne pas exploiter certains terrains ainsi que les subventions accordées pour payer d'éventuels intérêts contractés. Ces outils ont été mis au point par les négociateurs afin de faciliter la réduction uniforme et multilatérale des aides en faveur de l'exploitation agricole interne ainsi que des obstacles au commerce.

Pendant l'été de 1990 le Président du groupe de négociations sur l'agriculture, M. de Zeeuw des Pays-Bas, a demandé aux pays en présence de soumettre des propositions d'engagements spécifiques vis-à-vis de trois principaux sujets de préoccupation, c'est-à-dire les mesures frontalières ou l'accès aux marchés, les aides internes, et la concurrence dans le domaine de l'exportation ou les subventions à l'exportation. M. de Zeeuw a formulé la demande que les aides à l'exportation soient soumises à des contraintes plus sévères que celles auxquelles sont sujettes d'autres pratiques anormales. Par ailleurs, les mesures sanitaires et phytosanitaires faisaient partie des préoccupations principales des négociateurs. En effet, ces mesures risquent d'être utilisées comme autant d'obstacles artificiels au commerce. Dès la mi-1990 l'accord fut général sur un projet de règlements sanitaires et phytosanitaires.

En octobre 1990, à deux mois du "sommet" de Bruxelles qui devait clore les négociations Uruguay, les Etats-Unis et le Groupe "Cairns" ont soumis des projets de propositions semblables qui prévoyaient la réduction des subventions internes à raison de 75 pourcent et l'élimination graduelle sur 10 ans des obstacles à l'accès aux marchés. Ces réductions devaient partir des niveaux de subventions et de restrictions en vigueur de 1986 à 1988. Et les Etats-Unis et le Groupe de "Cairns" ont demandé que les aides à l'exportation des denrées alimentaires soient réduites de 90 pourcent et que les subventions destinées aux produits agricoles transformés soient éliminées dans un délai de six ans.

La proposition de la CEE était tout à fait modeste et prévoyait une réduction de 10 à 30 pourcent des subventions internes sur une période de 10 ans en utilisant le niveau en vigueur en 1986 comme point de départ. La CEE a rejeté la tarification des obstacles au commerce en faveur d'un système qui continuerait de mettre ses marchés à l'abri de la concurrence extérieure. Par ailleurs, la Communauté n'a pas cru bon de proposer des engagements spécifiques en ce qui concerne les subventions à l'exportation. De plus, l'idée de "ré-équilibrage" figure dans la proposition de la CEE, ce qui aurait pour effet de plafonner les importations de graines oléagineuses et d'ingrédients fourragers à l'exclusion des céréales au niveau des échanges enregistrés de 1986 à 1988.

Nul ne s'étonnera alors que le fossé qui séparait les Etats-Unis et le Groupe "Cairns," d'une part, de la CEE, le Japon et la Corée, de l'autre, ait produit son effet. En effet, les discussions ont abouti à une impasse. Dans une tentative de sortir les négociations de cette situation apparemment sans issue, le Président du groupe de négociations, le Ministre de l'agriculture suédois, M. Hellstrom, a présenté un texte transactionnel qui imposait des réductions de 30 pourcent à partir des niveaux en vigueur en 1990 dans les trois domaines clés, à savoir les mesures frontalières, les soutiens internes et les subventions à l'exportation. Bien que les Etats-Unis et le Groupe "Cairns" aient accepté le texte de M. Hellstrom comme base de départ pour les discussions à venir, la CEE, appuyée par le Japon et la Corée, l'a rejeté. Ainsi, un désaccord de fond sur l'agriculture a provoqué l'interruption des travaux de tous les groupes de négociation.

Au début de 1991 le Directeur Général du GATT, M. Dunkel, a réussi à faire redémarrer les négociations dans le but d'achever les travaux avant la fin de l'année. Les négociateurs sont parvenus à résoudre bon nombre des problèmes techniques restés en suspens.

Depuis quelques semaines, des négociateurs chevronnés se rencontrent afin de tâcher d'obtenir un accord sur quels outils précis seront utilisés pour mettre en oeuvre les engagements entrepris dans les trois domaines clés, ainsi que sur l'ampleur des réductions annuelles et le délai de base à prévoir. Si aucun accord n'a été conclu depuis novembre 1991, des progrès auraient été réalisés lors du récent sommet réunissant les Etats-Unis et la CEE à la Haye.

## La réforme de la CAP communautaire

Si les négociations Uruguay ont servi à aviver les critiques au sujet de la CAP, la CEE n'a toujours pas mis en oeuvre de réformes. Les autorités de la CEE ont reconnu que le volume des rendements agricoles augmentait de 2 pourcent par an de 1973 à 1988, tandis que la consommation interne a connu une hausse de seulement 0,5 pourcent par an pendant la même période. Il en résultait d'importants excédents qui ne peuvent être exportés qu'à l'aide de subventions. L'introduction en 1988 de "stabilisateurs," c'est-à-dire des amendes infligées au cas où les rendements auraient dépassé des seuils prévus, s'est révélée inefficace dans l'ensemble, et le volume total des stocks d'intervention a atteint 18,8 millions de tonnes en début d'année. Le coût de la CAP n'a cessé de grimper et on prévoit que les subventions à l'agriculture s'élèveront à 43,2 milliards US\$ pour 1992, c'est-à-dire environ 60 pourcent du budget total de la CEE.

En janvier 1991 le représentant pour l'agriculture de la Commission de la CEE, M. MacSharry, a publié une proposition visant à apporter des réformes à la CAP et qui, par la suite, a été modifiée par la Commission. Dans sa mouture actuelle cette proposition prévoit une réduction de 35 pourcent des prix subventionnés pour les céréales, de 15 pourcent pour la viande bovine et le beurre, et de 10 pourcent pour le lait. Il est prescrit de laisser en friche certains terrains destinés à la cultivation des céréales, des graines oléagineuses et des cultures protéiques. Y figurent également des dispositions visant à inciter à une agriculture moins intensive. Des paiements compensatoires sont prévus afin de compenser les agriculteurs pour la baisse des prix, les terrains laissés en friche et les quotas. Le plan n'aborde pas le problème des subventions pour des produits aussi importants que le vin, l'huile d'olive et les fruits et légumes. De plus, il ne comporte pas de dispositions précises à l'égard des échanges en dehors de la CEE. Une étude récente réalisée par l'USDA conclut que la réforme de la CAP telle qu'elle est proposée n'aura que peu d'effet sur les marchés agricoles mondiaux et ceci dû principalement aux exemptions accordées aux petits exploitants agricoles et à l'attribution de généreux paiements compensatoires.

## La CEE 1992

La CEE 1992 est le programme de la Communauté visant à unifier les économies des 12 pays membres. Si les tarifs sur les échanges intracommunautaires n'existent plus depuis bien longtemps, les diverses réglementations régissant le commerce diffèrent d'un pays à l'autre, ce qui entrave l'achèvement de l'intégration économique totale. Dès son entrée en vigueur, la CEE 1992 donnera naissance à un marché unique où vivent 320 millions d'habitants avec un pouvoir d'achat de 4 billions US\$. La base juridique de la CEE 1992 est l'Acte Unique Européen de 1987, lequel a porté amendement au Traité de Rome et a simplifié l'adoption de directives destinées à harmoniser les règles régissant les échanges sur tout le territoire de la Communauté. On estime que plus d'un tiers des 282 directives qui seront promulguées s'appliqueront aux industries alimentaires et de la fabrication des boissons. Jusqu'en septembre 1991, 213 directives avaient été adoptées par le Conseil des Ministres de la CEE et par le Parlement européen. Dans quelle mesure ces directives ont été mises en oeuvre au niveau national varie d'un pays à l'autre. L'application de la législation d'exécution par les pays membres sera surveillée par la Commission de la CEE.

L'entrée en vigueur de la CEE 1992 impliquera l'élimination du système agri-monnaire, lequel a été pendant longtemps un composant contesté de la CAP. A l'origine, le système prévoyait des taux verts, c'est-à-dire des taux d'échange particuliers s'appliquant aux produits agricoles, un régime conçu pour donner aux marchés agricoles le temps de s'aligner sur les nouveaux taux d'échanges au fur et à mesure que ceux-ci changeaient. Pourtant, avec le temps, le système s'est métamorphosé en un

mécanisme complexe pour accorder, au niveau national, un contrôle limité sur les prix. Ce système fausse le jeu économique non seulement entre pays membres mais aussi entre des secteurs de produits à l'intérieur d'un même pays. Dès l'élimination des contrôles frontaliers à l'intérieur de la Communauté suite à l'entrée en vigueur de la CEE 1992, il faudra inévitablement supprimer ce système. A l'intérieur de la Communauté on serait sur le point de mettre en oeuvre des actions destinées à renforcer le régime des changes, notamment l'alignement rapproché des taux verts sur les taux de marché et la suppression des différentiels taux verts entre produits. L'objectif fixé par les autorités de la CEE consiste en l'élimination graduelle du système agri-monnaire d'ici fin 1992.

### L'Accord nord-américain sur le libre-échange

L'objectif de l'Accord nord-américain sur le libre-échange (NAFTA) est la création d'une zone de libre-échange entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. Un accord sur le libre-échange, entré en vigueur en 1989, engage déjà les Etats-Unis et le Canada. Même si le NAFTA ne prévoit pas de tarif extérieur commun comme celui défini par la CEE, il va tout de même libéraliser les échanges parmi ces trois pays, qui comptent 365 millions d'habitants. C'était principalement l'actuel Gouvernement mexicain qui avait donné l'élan nécessaire à l'adoption du NAFTA et qui a mis en place à la fin des années 80 un programme destiné à libéraliser en profondeur l'économie du pays. Les mesures de réforme économique du Mexique comprenaient une discipline rigoureuse en matière d'emprunts par l'Etat, la libéralisation des échanges extérieurs, la privatisation des entreprises publiques et une réglementation moins tentaculaire de l'économie. Le Mexique a bénéficié d'un plan de réduction de sa dette qui avait l'aval du Fonds Monétaire International (FMI), la Banque Mondiale et les banques commerciales.

Les échanges agricoles entre le Mexique et les Etats-Unis sont déjà importants. Globalement, les Etats-Unis absorbent 90 pourcent des exportations agricoles du Mexique, s'agissant principalement de fruits, de légumes et de bovins à l'engrais. On évalue à 2,6 milliards US\$ ces échanges pour l'exercice comptable (US) 1990. Pendant la même période le Mexique a importé des Etats-Unis des produits agricoles pour un montant de 2,7 milliards US\$, principalement des céréales et des graines et leurs produits. Depuis quelques années le Mexique est devenu le troisième ou quatrième marché pour les exportations agricoles des Etats-Unis.

Les négociations en cours sur le texte du NAFTA actuellement à l'étude ont été entamées en juin dernier à Toronto par les ministres du commerce des Etats-Unis, du Canada et du Mexique. Depuis lors des experts représentant 18 groupes se rencontrent à intervalles réguliers. Des progrès ont été plus longs à réaliser que prévu mais les trois gouvernements demeurent d'ardents défenseurs de l'idée concernée. Pourtant, il est dorénavant probable que le ralentissement économique actuel incitera le Gouvernement américain à renvoyer la présentation de l'accord au Congrès jusqu'au lendemain des élections présidentielles prévues pour le mois de novembre 1992.

### Conséquences pour le Maroc des négociations Uruguay

L'agriculture reste la principale pierre d'achoppement faisant obstacle à ce que l'on mène à bonne fin les négociations Uruguay, ce qui est lourd de conséquences pour le commerce dans tous les secteurs. Faute d'un accord sur l'agriculture, les nouvelles règles régissant divers domaines comme la propriété intellectuelle et les services ainsi que les procédures de résolution de litiges qui ont été remaniées n'entreront pas en vigueur. Puisque l'on prend un vif intérêt à ces domaines, parmi d'autres, une forte pression se fait sentir pour que l'on parvienne à un compromis dans le domaine de l'agriculture, mais les Etats-Unis ont adopté une position intransigeante. L'USDA estime qu'un accord aurait pour

effet, d'ici 1996, d'augmenter de 6 à 8 milliards US\$ les exportations de produits agricoles des Etats-Unis, occasionnant par là même une hausse des revenus des agriculteurs de 1 à 2 milliards US\$. Les lobbies des agriculteurs américains exigeront que tout accord final comprenne des engagements à réduire les subventions à l'exportation, des règles convenables pour la résolution des litiges et pour les questions sanitaires et phytosanitaires ainsi que des dispositions pour une continuation de la libéralisation des échanges au-delà de 5 ans.

Lors de son intervention de décembre 1990 devant les ministres du commerce auprès du GATT, le directeur du FMI, M. Camdessus, a fait valoir que "l'élimination des subventions à l'agriculture dans les pays industrialisés pourrait augmenter d'environ 50 milliards US\$ les revenus provenant des échanges externes des pays en voie de développement qui exportent plus de produits agricoles qu'ils n'en importent." Vu l'importance de l'agriculture pour le Groupe "Cairns" et d'autres pays exportateurs de produits agricoles, ils hésiteront à accepter tout accord qui ne leur donne pas d'accès élargi aux marchés internationaux.

Il est donc probable que l'on parviendra sous peu à un accord qui se situera quelque part entre la position prise par les Etats-Unis, le Groupe "Cairns" et un certain nombre de pays en voie de développement, d'une part, et celle adoptée par la CEE, le Japon et la Corée, d'autre part. Un tel compromis pourrait bien ressembler à la proposition présentée en décembre 1990 par M. le Ministre Hellstrom, laquelle a prescrit une réduction de 30 pourcent sur 5 ans des niveaux de protection dans les domaines de l'accès aux marchés, de la concurrence sur le plan des importations et des subventions internes.

Dans l'hypothèse où l'on aboutisse à ce type d'accord, quelles seront les conséquences probables en ce qui concerne les échanges agricoles du Maroc et quelle forme devrait revêtir la réponse du Gouvernement et du secteur privé marocains? Un certain nombre de pays importateurs ont érigé d'importantes barrières en ce qui concerne les fruits et les noix sous forme de tarifs élevés et mesures non-tarifaires telles que quotas et prix de référence. La réduction de tels obstacles devrait permettre au Maroc d'améliorer sa compétitivité, notamment dans la CEE et d'autres marchés européens où de fortes mesures de protection sont en place. Les producteurs et exportateurs d'agrumes dans l'hémisphère ouest ont repéré des créneaux prometteurs en Extrême-Orient. La réduction des obstacles aux échanges en place au Japon et en Corée est également susceptible de créer de nouvelles occasions pour le Maroc. De plus, le Maroc a exporté aux Etats-Unis des oranges destinées à la consommation humaine à une époque où la production en Californie avait chuté. L'ouverture des marchés en Extrême-Orient pourrait améliorer les chances marocaines aux Etats-Unis au cas où les producteurs californiens tournent leur regard vers les marchés extrême-orientaux.

Les Etats-Unis ont tâché d'obtenir une réduction graduelle des subventions pour les produits alimentaires transformés, et l'industrie marocaine de transformation des aliments pourrait en tirer parti pourvu que de telles mesures de discipline soient adoptées. Le Gouvernement et le secteur privé marocains auraient peut-être intérêt à faire acte de coopération afin de profiter de ces nouvelles opportunités, notamment dans la CEE et d'autres pays européens.

Le blé et les céréales fourragères figurent parmi les cultures qui sont souvent subventionnées par les pays industrialisés. Des études menées par l'USDA et la Banque Mondiale concluent que la réduction des subventions internes augmentera les prix pratiqués dans le monde et freinera la production dans les pays où ces aides sont en place. Une telle démarche pourrait provoquer une hausse du coût des importations commerciales du Maroc. Pour le Maroc, la situation vis-à-vis du sucre risque de faire

**l'objet d'un scénario similaire. Le sucre a été lourdement subventionné et protégé dans bon nombre de pays industrialisés, faisant ainsi baisser les prix sur les marchés mondiaux et faussant les structures d'échanges. On attend de cette libéralisation une hausse des prix du sucre dans le monde.**

**Le Maroc figure parmi les pays en voie de développement importateurs de produits alimentaires qui sont préoccupés par l'éventuelle baisse du niveau de vie suite à la hausse des prix des denrées alimentaires. Bien que l'assistance économique ne soit pas du ressort du GATT, le Directeur Général Dunkel a consulté le FMI et la Banque Mondiale sur l'effet produit par la hausse des prix des denrées alimentaires sur les pays en voie de développement importateurs de produits alimentaires. De plus, les Etats-Unis et d'autres pays industrialisés soutiennent généralement un régime préférentiel pour les pays en voie de développement dans le cadre de toute conclusion des négociations Uruguay. A titre d'exemple, le délai prévu pour la libéralisation des aides internes et la réduction des obstacles à l'accès aux marchés peut être prolongé, ou alors l'importance de telles réductions peut être limitée. Une autre possibilité réside dans l'introduction d'un régime élargi d'accès aux marchés pour les produits exportés par les pays en voie de développement. De la même façon, l'article XVIII du GATT permet aux pays en voie de développement de contrôler le niveau global des importations afin de protéger leur situation financière externe.**

**Un accord issu des négociations Uruguay devrait permettre au Maroc et à d'autres pays en voie de développement de diversifier les marchés auxquels sont destinées leurs exportations. Bien que des régimes préférentiels tels que le SGP, l'Initiative pour le bassin des Caraïbes élaborée par les Etats-Unis et l'Accord de Lomé de la CEE resteront vraisemblablement en vigueur, la libéralisation multilatérale des échanges devrait réduire leur importance.**

### **Le Maroc et la CEE 1992**

**L'entrée en vigueur de la CEE 1992 provoquera une hausse des salaires dans la Communauté, stimulant ainsi la consommation et réduisant les exportations de produits internes. La Commission de la CEE estime que la demande pour denrées alimentaires augmentera de 1,5 à 9,7 pourcent. Par contre, l'harmonisation des obstacles techniques et matériels aux échanges accroîtra l'efficacité de la CEE, stimulant ainsi la production et les exportations. D'une manière générale les observateurs s'accordent pour dire que la part de marché des échanges agricoles intracommunautaires sera plus importante qu'à l'heure actuelle, suite à l'entrée en vigueur de la CEE 1992, mais l'importance de l'accélération des taux de croissance des diverses parts de marché concernées n'est pas facile à prévoir.**

**Les pays membres de la CEE mettent en oeuvre désormais les nombreuses directives où sont définies les principaux règlements sur le commerce tels que ceux régissant les résidus de pesticides, les additifs alimentaires, les contrôles alimentaires et les méthodes de congélation. Il est probable que la nouvelle réglementation sera plus rigoureuse que celle actuellement en vigueur. Par contre, les producteurs et exportateurs qui expédient leurs marchandises à destination de la CEE n'auront à se conformer qu'à une seule réglementation et non pas à 12 régimes nationaux différents.**

**Une autre conséquence importante mais moins évidente de l'entrée en vigueur de la CEE 1992 réside dans l'effet qu'elle aura sur les réglementations en matière d'échanges dans les nations européennes qui tâchent d'obtenir l'adhésion à la Communauté. La Suède, l'Autriche et la Norvège ont déjà posé leur candidature à l'adhésion ou l'envisagent, et la Commission de la CEE procède actuellement à un échange de vues sur l'éventuelle mise en place d'un régime d'association dont bénéficieraient la Pologne, la Hongrie et la Tchécoslovaquie. Certains de ces pays sont en train d'adopter de nouvelles réglementations**

correspondant à celle de la CEE en vue d'y faciliter leur adhésion. Le Gouvernement et le secteur privé marocains auraient intérêt à se familiariser avec les nouveaux règlements de la CEE afin de s'assurer qu'ils ne se transforment pas en autant de nouveaux obstacles aux ventes à destination de la Communauté et d'autres pays européens qui adoptent les mêmes règlements.

La suppression du système agri-monnaire de la CEE obligera celle-ci à modifier son régime de subventions à l'agriculture par le biais de taux d'échanges reflétant la réalité plutôt que des taux préférentiels pour les produits agricoles. Le Gouvernement et le secteur privé marocains devraient suivre ces évolutions dont devraient pouvoir profiter également les exportateurs marocains pour écouler leurs produits vers la CEE.

### Le Maroc et le NAFTA

Depuis quelques années, les Etats-Unis enregistrent des excédents dans leur balance des échanges agricoles avec le Mexique, pays où l'on attend une croissance du marché pour ces produits de 5 à 6 pourcent par an pendant les années 90. Le Mexique est le principal fournisseur des Etats-Unis en produits horticoles et tropicaux. Ainsi, en 1990 les exportations mexicaines de produits horticoles, principalement des légumes frais, ont atteint à elles seules une valeur de 1,4 milliards US\$. Le Mexique est aussi devenu un important fournisseur de produits alimentaires transformés, notamment la sauce de tomate et son concentré, les jus de fruits et la bière. Dans leur ensemble, les lobbies agricoles aux Etats-Unis et au Mexique appuient le NAFTA. Pourtant, l'approbation d'un accord par les trois pays concernés est peu probable avant 1993, et la mise en oeuvre de ses dispositions nécessitera un délai d'au moins 10 ans, c'est-à-dire la durée prévue de l'accord sur le libre-échange entre les Etats-Unis et le Canada.

Quelles sont pour le Maroc les éventuelles conséquences du NAFTA tel qu'il est proposé? Grâce à la géographie et à l'histoire, les échanges de produits horticoles entre les Etats-Unis et le Mexique sont déjà importants. La production horticole de part et d'autre se complète généralement, et les tarifs et d'autres obstacles sont déjà peu élevés. Ainsi, l'impact d'une libéralisation accrue des échanges pourrait se révéler relativement modeste en ce qui concerne les produits horticoles. Le Gouvernement et le secteur privé marocains devraient tout de même suivre ces évolutions afin de s'assurer à ses produits l'accès aux marchés américain et canadien, notamment les agrumes, d'autres produits horticoles et les produits alimentaires transformés, c'est-à-dire là où le Maroc est compétitif.

### Conclusion

Le Maroc devrait se préparer à tirer profit d'éventuels avantages découlant des négociations Uruguay, de l'entrée en vigueur de la CEE 1992 ainsi que du NAFTA. Les secteurs de l'horticulture et de la transformation de denrées alimentaires au Maroc sont susceptibles de bénéficier de la réduction multilatérale des subventions à l'agriculture et à l'exportation. Certaines mesures, tel que l'accès libéralisé aux marchés étrangers pour les exportations marocaines, devraient permettre de contrebalancer la hausse des prix en ce qui concerne les importations de certains produits de base. Les conséquences de l'entrée en vigueur de la CEE 1992 restent difficiles à prévoir, mais son impact sur les revenus stimulera le volume des exportations marocaines de produits à valeur ajoutée élevée tels que ceux de l'horticulture et de la transformation de denrées alimentaires. Il faut pourtant que le Maroc soit à même de se conformer à une réglementation plus stricte qui s'appliquera aux industries alimentaires et de la fabrication des boissons sur la quasi-totalité du territoire européen. Dès son entrée en vigueur, le NAFTA renforcera davantage la position du Mexique comme premier fournisseur de produits horticoles

**à destination du marché américain. Il faut donc que le Maroc veille à ce que de telles évolutions ne finissent pas par empêcher l'entrée de ses exportations compétitives au marché nord-américain.**

## **2.2.7 Intervention de M. William Haines (Expert U.S.) Comment entrer dans le marché américain**

Pour commencer ce matin, je vais essayer de vous fournir une vue d'ensemble des conditions de base, y compris la réglementation phytosanitaire, à prendre en considération lorsqu'on songe à exporter des produits aux Etats-Unis. Cette vue d'ensemble comportera un coup d'oeil sur la liste des produits qui sont admissibles aux Etats-Unis à l'heure actuelle. Nous discuterons également des barrières douanières et de certains autres obstacles, aussi bien que du transport et du financement des opérations.

Je ferai de mon mieux pour vous présenter le tout dans le contexte du Maroc actuel, en tant qu'exportateur de produits horticoles, en vue d'éclairer les possibilités d'exportation aux Etats-Unis qui existent actuellement. Cela comprendra une esquisse du marché américain, ses consommateurs et ses fournisseurs.

Nous parlerons des contraintes qui empêchent le secteur agro-industriel de profiter de ces possibilités actuellement et, pour conclure, je vous ferai des recommandations, en guise de planification de vos activités après ce colloque, sur la façon de monter une entreprise dans le domaine de l'exportation.

Si nous réussissons à faire tout cela dans les trente minutes dont nous disposons pour cette partie du colloque, nous aurons fait du bon travail. Si j'ai bien compris, nous aurons plein de temps pour poser des questions cet après-midi, aussi bien que pendant et après le colloque dans un contexte informel.

Allons-y donc! Le marché américain est composé d'à peu près 250 millions de consommateurs, dont la plupart consomment de grandes quantités de fruits et légumes frais chaque année. Environ 80 pourcent des fruits et légumes consommés aux Etats-Unis sont cultivés à l'intérieur des Etats-Unis, ce qui veut dire qu'on y importe environ 20 pourcent de ces produits frais, un chiffre qui a augmenté considérablement au cours des cinq dernières années. Ce chiffre de 20 pourcent représente des importations aux Etats-Unis de produits horticoles provenant de quelque 40 pays situés partout dans le monde, et le Maroc figure entre ces pays.

Pourquoi les Américains doivent-ils recourir à des importations de cet ordre pour satisfaire à leurs besoins dans le domaine de l'horticulture? Fondamentalement, pour deux raisons. D'abord, quelques-uns de ces produits ne sont pas disponibles aux Etats-Unis, ou bien on ne les y produit pas à l'échelle commerciale. Ce sont surtout des produits exotiques, tels que le kiwano, les pousses de bambou en conserve, ou l'endive belge, par exemple. La grande majorité des importations aux Etats-Unis sont des produits qu'on y cultive, mais en quantités limitées, ou bien des produits saisonniers qui sont cultivés ailleurs dans le monde aussi. Ces produits sont conformes aux normes et conditions du Gouvernement américain, aussi bien qu'au goût du consommateur, et c'est le gouvernement qui les laisse entrer aux Etats-Unis. A titre d'exemples de ces produits, on peut citer les fruits à noyau, les pommes et le raisin de l'Amérique du Sud, spécifiquement du Chili, qui fait entrer aux Etats-Unis à l'heure actuelle plus d'un milliard de dollars de produits par année, et, bien sûr, des bananes qu'on importe toute l'année à partir de l'Amérique Centrale, de l'Amérique du Sud, et, à un moindre degré, des Caraïbes.

Beaucoup de nos légumes proviennent du nord du Mexique pendant les mois d'hiver. C'est notre source pour ces produits au cours de plusieurs mois chaque année où la production de nos propres régions agricoles n'est pas suffisante pour satisfaire la demande constante. Le Mexique bénéficie, bien sûr, d'une frontière avec le sud-ouest des Etats-Unis, de sorte que le transport par bateau n'est pas

nécessaire. Toujours est-il que ces produits doivent satisfaire toutes les conditions phytosanitaires stipulées par le Gouvernement américain.

A l'heure actuelle, le Gouvernement des Etats-Unis autorise l'entrée en Amérique du Nord de plusieurs produits provenant du Maroc. Je vais mettre à votre disposition une liste par écrit de ces produits, dont quelques-uns des principaux sont la banane, le haricot vert, l'ail en gousse, la racine de gingembre, l'ananas, l'igname, l'abricot, l'asperge, certaines variétés de raisin, le melon, la pêche, la poire, et les agrumes, y compris l'orange, la pamplemousse et la clémentine (Voir la Section 3.1). C'est tout un éventail de produits provenant de plusieurs sortes de climats, depuis le tropical jusqu'au beaucoup plus tempéré, en passant par le semi-tropical.

### Barrières douanières

Les barrières douanières qui existent entre les Etats-Unis et quelques-uns de ces pays fournisseurs ont été mises en place surtout pour protéger l'agro-industrie aux Etats-Unis. Ces barrières peuvent être sous la forme de tarifs ou de droits à payer sur certains produits entrant aux Etats-Unis, tels que les droits de 10 pourcent perçus sur les mangues importées aux Etats-Unis à partir du Mexique. Il y a une petite industrie de la mangue en Floride, et ces droits représentent un effort de garder l'équilibre du marché sans pénaliser les producteurs de mangues aux Etats-Unis.

La plupart des barrières douanières aux Etats-Unis représentent des exclusions de produits provenant d'autres pays qui risquent de receler des ravageurs ou des maladies végétales contre lesquels on veut protéger l'agro-industrie américaine. Encore une fois, la mangue nous sert d'exemple. Actuellement, on les importe aux USA à partir du Mexique, des Caraïbes et du Pérou. Le Pérou représente un nouveau participant au marché américain cette année. Mais avant que les mangues du Pérou puissent franchir nos frontières, il faut qu'elles passent par un traitement à l'eau chaude pour tuer les larves de la mouche fruitière orientale (indigène au Mexique et au Pérou) afin de protéger l'industrie américaine de la mangue et d'autres industries agricoles aux Etats-Unis.

En passant, il faut signaler que les producteurs mexicains de mangues sont persuadés qu'il s'agit d'une barrière douanière artificielle qui n'est ni nécessaire ni désirable. En réalité, une invasion de la mouche fruitière orientale serait susceptible de dévaster l'industrie des agrumes de la Californie, et c'est pour cela que ce traitement à l'eau chaude est obligatoire. En un mot, le Gouvernement des Etats-Unis et l'état de Californie ne vont pas mettre en danger leurs industries agricoles pour que le consommateur américain puisse manger des mangues mexicaines.

Cette question est d'une réelle importance aux Etats-Unis et, par conséquent, à tout pays qui s'intéresse sérieusement à développer une industrie d'exportation aux Etats-Unis. Pour cette raison, il incombe au pays exportateur de déterminer quelles sont les conditions d'entrée aux Etats-Unis pour ses produits à exporter, afin de pouvoir développer de façon logique des stratégies d'exportation basées sur des programmes solides qui tiennent compte des barrières, douanières ou autres.

### Qualité du produit

La barrière la plus grande entre les Etats-Unis et ses pays fournisseurs pour ce qui concerne l'entrée des produits sur le marché est sans doute la question de la qualité du produit. Je ne saurais pas vous faire comprendre suffisamment l'importance de ce principe. Les demandes du consommateur américain sont très rigides. Il tient à ce que tous les produits qu'il achète, et surtout les produits

horticoles, soient de la première qualité. La qualité est difficile à définir, et, en tant qu'ingrédient, elle est quelque peu intangible. Cependant, je suis là aujourd'hui pour vous dire que les normes et standards pour les fruits, les légumes et les fleurs aux Etats-Unis sont parmi les plus hauts du monde, avec ceux du Japon. Au Japon, on le sait, les fruits frais sont presque des objets de vénération; c'est un phénomène culturel qui commande des prix extrêmement élevés. Souvent on y offre les fruits comme cadeaux.

Parce que les cinquante états individuels des Etats-Unis produisent tant de produits agricoles, parce qu'ils ont tous des frontières à traverser pour les distribuer, et parce que le consommateur américain insiste sur les meilleurs produits, les conditions concernant la qualité des produits sont très difficiles à satisfaire.

Les normes et standards qui visent cette qualité sont, pour la plupart, établis et documentés à travers l'USDA, c'est-à-dire par le Département de l'Agriculture des Etats-Unis. Ils sont surveillés par le FSIS, c'est-à-dire par le Service de la Protection et du Contrôle des Aliments, qui est chargé de déterminer si les produits agricoles frais qui sont commercialisés à l'intérieur des Etats-Unis sont conformes à la réglementation. Cela se détermine au moyen d'inspections ayant lieu dans les entrepôts des centres de distribution où on reçoit tous les produits avant de les distribuer. Bien que les normes et standards aient été établis pour régler la production alimentaire à l'intérieur des Etats-Unis, ils s'appliquent également à tous les produits distribués aux Etats-Unis, y compris, bien sûr, les produits importés.

Vous savez peut-être qu'il y a un effort, sous l'égide de Codex Alimentarius, dont le siège est à Rome, en Italie, pour établir des normes et standards au niveau international afin de régler les produits agricoles frais qui se commercialisent partout dans le monde. Codex représente un projet conjoint de la FAO, l'Organisation des Nations-Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, qui siège lui aussi à Rome et de la WHO, l'Organisation de la Santé Mondiale, dont le siège est à Genève. Ces organisations essaient depuis longtemps d'établir des normes et standards pour les produits principaux dont le commerce franchit les frontières internationales. Les Etats-Unis figurent parmi les 135 pays qui participent à cet effort.

Quoique le Gouvernement des Etats-Unis ait consenti à participer en donnant son appui à ce procédé, en réalité, les normes et standards américains sont bien plus rigoureux que ceux qui sont envisagés par Codex. Par conséquent, il faut se conformer aux normes américaines, si l'on veut avoir accès aux marchés américains. C'est une question commerciale. Même si l'on réussit à faire entrer son produit légalement aux Etats-Unis, conformément aux normes de Codex aussi bien qu'à la réglementation pour l'entrée établie par la USDA, s'il ne répond pas aux normes commerciales du marché, on ne pourra pas le vendre.

### Développement des industries d'exportation

Traditionnellement, les pays qui ont développé des industries d'exportation réussies l'ont fait plus ou moins en tâtonnant. Toujours est-il que les Marocains pourront éviter ce procédé, s'ils veulent bien apprendre en profitant des erreurs des autres pays. La faute qu'on fait le plus fréquemment a lieu lorsque un producteur décide d'exporter des produits uniquement parce qu'il y a une production excédentaire imprévue d'un certain produit. Quand il se rend compte de l'existence de cet excédent, la première idée qui lui vient en tête, c'est d'exporter le produit. Pourquoi? Pour maintenir le prix du produit au niveau normal sur le marché intérieur. Du point de vue de l'économique, c'est peut-être une théorie valable. En pratique, c'est la bonne réponse pour la mauvaise raison. Il faut bien viser et bien

développer les marchés d'exportation. On ne peut pas exporter ses excédents chaque fois qu'il y en a. Même si vous trouvez un client qui veut bien acheter votre produit la première fois, au cas où il voudrait en acheter de nouveau et que vous ne pourriez pas lui fournir ce qu'il voudrait, vous n'allez jamais plus lui vendre quoi que ce soit.

Pour cette raison, ce que je vous recommande, c'est qu'au fur et à mesure que vous développerez vos tentatives d'exportation, que vous visiez certains marchés qui ont besoin de vos produits, qui veulent des produits d'une qualité que vous êtes capable de fournir, et à qui vous pouvez continuer à fournir des produits d'une façon régulière. Alors, il faut développer ces marchés tout comme n'importe quel marché chez vous.

Puisque le Maroc est déjà fournisseur de la France et d'autres pays de la CEE, vous devriez savoir que l'accès aux marchés américains vous est également possible, et qu'en développant ces nouveaux marchés peu à peu, votre industrie agro-industrielle aura l'occasion d'alléger la pression exercée sur les prix par l'offre et la demande aux marchés nationaux et européens, et en même temps, vous trouverez de nouveaux marchés à viser et à développer pour vos produits. Cela vous permettra de planifier votre développement au rythme raisonnable et rentable qui vous conviendra.

Il faut aussi se rendre compte que bien souvent le marché d'exportation demandera des produits d'une qualité supérieure à celle des marchés intérieurs. Ceci est certainement le cas lorsqu'il s'agit des marchés américains.

Puisque cela est vrai, bon nombre de pays exportateurs ont appris quelque chose dont vous pouvez profiter. C'est qu'en fournissant des produits à des marchés plus importants qui exigent une qualité supérieure, il n'y aura qu'un petit pourcentage de vos produits qui satisferont à cette demande de qualité supérieure. A la longue, cela veut dire que vous finirez par avoir une surproduction par rapport au marché intérieur, afin de satisfaire les conditions de quantité et de qualité requises par les marchés d'exportation. Il faut absorber cette surproduction d'une façon ou d'une autre au fur et à mesure qu'augmente la qualité des produits provenant de votre industrie agro-industrielle. Le débouché qui s'impose pour cette surproduction est l'industrie de transformation, ou bien la mise en boîte de conserve ou des installations vouées à la surgélation individuelle (IQF).

Pour chaque industrie d'exportation dans le domaine de l'agribusiness qui réussit, il existe une industrie de transformation des produits alimentaires qui réussit également bien; les deux doivent se développer la main dans la main.

Si l'on comprend bien ce concept, qui s'applique aux stades de développement de l'exportation dans tous les pays, on peut réduire énormément les risques à courir.

Il faut quand même signaler en passant que les efforts nécessaires pour exporter des produits agricoles frais aux Etats-Unis sont tout à fait différents de ceux pour exporter des produits alimentaires transformés, surtout parce que les systèmes de commercialisation, d'achat et de distribution sont complètement différents pour ces deux industries.

### Transport

Afin de pouvoir introduire n'importe quel produit dans un nouveau marché, un exportateur dans le domaine de l'agribusiness doit avoir accès à des moyens de transport fiables, fréquents, réguliers et

rentables qui desservent ce marché. Si j'ai bien compris, une liaison par bateau existe déjà avec plusieurs ports d'entrée au Nord-est des Etats-Unis.

Toutes les semaines, des porte-conteneurs de Sea Land et de Maersk, si je ne me trompe, munis de conteneurs frigorifiques, assurent le service entre Casablanca et les Etats-Unis. D'immenses innovations au cours de ces dernières années ont permis d'expédier des produits périssables presque partout dans le monde par bateau.

Grâce à l'innovation du procédé qui s'appelle "atmosphère contrôlée", selon lequel le taux de respiration des produits périssables est réduit presque à zéro par le contrôle de la température et de l'humidité, il est possible maintenant de transporter des produits périssables en bateau sur de grandes distances, ce qui a contribué énormément à la portée globale de l'industrie horticole.

Par exemple, il est possible maintenant de conditionner des laitues récoltées dans le nord de l'état de Californie, sur la côte pacifique à l'extrême ouest des Etats-Unis, et de les transporter en camions frigorifiques à un port de la côte atlantique à l'est du pays, où on les met dans des conteneurs pour le transport par bateau aux marchés de l'Europe. Il s'agit donc d'un trajet d'environ 25 jours en tout, pour des laitues qui sont l'un des produits les plus périssables qui existent. En effet, c'est remarquable.

Le service par bateau est disponible depuis le Maroc jusqu'à la côte de l'est des Etats-Unis, le trajet étant d'une durée de 10 à 14 jours, ce qui est bien suffisant pour bon nombre de produits agricoles marocains si l'on veut les expédier aux Etats-Unis. Des bateaux charters sont disponibles aussi; on les utilise souvent pour transporter de grandes quantités d'agrumes et d'autres produits. Lorsque les quantités transportées sont suffisamment importantes, ce moyen de transport s'avère très rentable. En général, les charters sont des bateaux frigorifiques au lieu d'être des porte-conteneurs.

Pour les produits qu'il faut transporter par voie aérienne étant donné leur nature très périssable, leur valeur élevée, ou la courte durée de l'occasion de les vendre aux marchés américains, le transport par avion est disponible.

Le fret aérien a tendance à être très cher et moins fiable que le transport par bateau. L'expédition par avion implique souvent le transbordement, ce qui veut dire que les marchandises peuvent passer par plusieurs centres de manutention au cours du voyage. Quelquefois un manque d'espace disponible à bord de l'avion pose des problèmes sérieux. A moins qu'on n'ait conclu un contrat au préalable avec la ligne aérienne ou le transitaire, on risque de voir la cargaison qu'on a expédiée remplacée par une autre qui a été payée plus cher. Les vols charters sont susceptibles de résoudre quelques-uns de ces problèmes, mais cela peut revenir très cher, surtout quand une cargaison pour le voyage retour n'est pas assurée.

### Conditionnement

Un mot au sujet du conditionnement. Si la qualité du produit que vous allez exporter est excellente, et si vous voulez transporter ce produit sur de grandes distances et maintenir sa qualité sur tout le trajet et en arrivant au marché, il faut que la qualité du paquet dans lequel vous le mettez soit excellente aussi. Le conditionnement est donc un investissement, et la qualité du paquet va de pair avec la qualité du produit.

Le système de distribution a tendance à être standardisé aux Etats-Unis. Par exemple, l'Association pour la Commercialisation des Produits a standardisé la palette utilisée dans notre industrie pour faciliter la logistique du transport. Les dimensions de cette palette standardisée sont de 40 pouces sur 48 pouces, soit environ 1,01 m sur 1,23 m. Ces dimensions ont été adoptées volontiers par l'industrie de transport, que ce soit par camion, par chemin de fer ou par bateau. Pour cette raison, la plupart des produits que nous recevons sont transportés sur des palettes de ces dimensions. L'emballage ou les paquets utilisés pour les produits sur ces palettes doivent être assez forts pour soutenir le poids de plusieurs palettes lorsqu'on les entasse, sans que les produits en bas soient écrasés.

Ce qu'il y a de plus important à retenir de cette discussion, c'est qu'en tant qu'exportateur, il faut respecter la réglementation du marché qu'on veut servir en matière de conditionnement. La technologie d'emballage, aussi bien que le matériel, sont disponibles en Europe, sinon localement.

### Financement

Il y a plusieurs manières de financer l'exportation aux Etats-Unis. Toutes impliquent des relations avec un importateur ou un distributeur de produits importés qui sont basées sur la confiance. Dans presque tous les cas, ces relations constituent une association ou entreprise conjointe selon laquelle l'exportateur/fournisseur compte sur les compétences de la réceptionnaire--le distributeur des produits importés--pour la commercialisation et la distribution du produit sans délais et au meilleur prix. A cet égard, l'exportateur est presque entièrement à la merci de du distributeur. Il faut donc que ce soit quelqu'un en qui on a confiance.

Normalement, les transactions d'exportation et d'importation se basent sur l'expédition des lots; c'est-à-dire qu'on expédie ses produits à l'étranger sans savoir le prix qu'ils auront en arrivant au marché. Le produit se vend en route ou à l'arrivée au prix courant du marché, qui est susceptible de fluctuer de façon dramatique à des intervalles très courts. Votre distributeur vendra votre produit au meilleur prix possible dans un marché donné, et il vous paiera un pourcentage prédéterminé du prix que vous aurez fixé, bien sûr, au préalable. Le plus souvent, un distributeur (marchand à commission) va vous demander de 15 pourcent à 20 pourcent du prix au débarquement. Ce prix comprend le coût du produit ainsi que les coûts de transport à l'entrepôt de l'acheteur.

A titre d'exemple, prenons le cas d'un produit qu'on vend à \$24.00 la caisse en Philadelphie. Ce prix comprend les frais de transport par bateau de \$4.00 la caisse, ainsi que \$2.00 la caisse pour le transport local à l'entrepôt de l'acheteur pour la vente au détail. Le distributeur prendra 20 pourcent des \$24.00 la caisse, soit \$4.80, en laissant les coûts de transport de \$6.00 à l'exportateur. Ainsi, dans cet exemple simplifié, les coûts de l'exportateur seraient de \$4.80 de commissions et \$6.00 de transport, ce qui revient à un prix de vente F.O.B. à partir du Maroc de \$13.20, soit \$24.00 moins le montant de \$10.80 des coûts divers.

Généralement, ce genre de transaction sera réglée dans les 21 à 30 jours par virement bancaire télégraphique ou, si vous avez un compte en banque aux Etats-Unis, par versement direct. L'une des raisons pour la lenteur de l'opération, c'est qu'il faut du temps pour documenter tous les coûts de transport depuis l'expéditeur jusqu'à l'acheteur. Il est possible de négocier les délais de paiement, mais la période que j'ai citée est plutôt typique.

Il est possible en principe de vendre son produit à un prix fixe, mais en pratique, cela ne se fait que rarement, et en général ce n'est pas avantageux, parce que l'acheteur va vouloir marchander sur un prix plus bas afin de se protéger en tant que vendeur au détail quand le marché est variable.

Lorsqu'il s'agit d'une véritable entreprise conjointe, ce qui se voit de plus en plus ces jours-ci, la compagnie américaine finance une partie des coûts de production et de conditionnement afin de prendre sa part des profits une fois que le produit se vend. Il va sans dire que la plupart de ces opérations concernent de grandes sociétés agro-industrielles aux Etats-Unis avec beaucoup d'expertise dans le domaine de la commercialisation et la distribution. Encore une fois, l'essentiel dans toutes ces transactions, c'est qu'on soit à l'aise avec son partenaire américain. A la longue, les bonnes relations sont la clef du succès.

Pour cette raison, je vous encourage d'aller aux Etats-Unis afin de vous réunir avec plusieurs importateurs éventuels. Allez chez eux, regardez leurs opérations, parlez avec leurs autres exportateurs/fournisseurs, et cherchez des témoignages indépendants de leurs compétences et de leur réputation dans l'industrie. Vous ne sauriez pas passer trop de temps à ces efforts. Il est essentiel que vous y alliez, que vous voyiez vous-même le marché et comment on y vend les produits, et que vous fassiez la connaissance des importateurs en vue de trouver quelqu'un en qui vous aurez confiance en tant que votre partenaire et votre représentant aux Etats-Unis.

#### Vue d'ensemble de l'exportation actuelle des produits marocains aux Etats-Unis

A l'heure actuelle, le Maroc exporte aux Etats-Unis des quantités limitées d'oignons, de tomates vertes, d'asperges et d'agrumes. On prévoyait une augmentation globale de quelque 21 pourcent dans la production de l'industrie marocaine en matière d'agrumes au cours de la saison 1991, s'élevant à 1,21 millions de tonnes. On s'attendait à ce que cette augmentation soit surtout dans les clémentines et les navels, et que les navels soit plus petites, et par conséquent plus aptes à être exportées, qu'au cours de l'année précédente.

Normalement, le Maroc exporte plus de 40 pourcent de sa production d'agrumes. En 1991, étant donné l'importance des récoltes, on prévoyait une augmentation de quelque 23 pourcent des exportations d'agrumes, s'élevant à 535.000 tonnes. La CEE continue à être le plus grand débouché pour les agrumes marocains, représentant plus de 70 pourcent au cours des dernières années. Les pays scandinaves de Finlande, Norvège et Suède représente plus de 15 pourcent, et l'Arabie Saoudite et le Canada sont d'importants marchés aussi.

Entre octobre et avril 1991, environ 8.000 tonnes d'agrumes sont entrés aux Etats-Unis, avec une valeur d'à peu près \$740.00 par tonne, soit approximativement 6 millions de dollars. C'est de loin la plus importante importation aux Etats-Unis dans le domaine des produits agricoles frais.

Cependant, en supposant une bonne stratégie de développement agro-industriel à long terme, il y a une demande importante pour des produits qui se cultivent actuellement au Maroc ou qui pourraient s'y produire. A mon avis, voilà la clef de votre succès à la longue. Maintenant, jetons un coup d'oeil sur la démographie du marché américain.

## Opportunités du marché américain

Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, la population des Etats-Unis est d'environ 250.000.000 habitants, dont les deux tiers habitent à l'est du Mississippi, c'est-à-dire dans l'Est des Etats-Unis, qui est la côte la plus près du Maroc. La plupart de la production agricole des Etats-Unis pour ce qui concerne les produits frais provient de la côte ouest du pays, spécifiquement de la Californie. Et la Californie est à presque 5.000 kilomètres des marchés de la côte est. Le transport des produits par camion ou chemin de fer peut durer de trois à sept jours. Dans certains cas et pendant certaines périodes de l'année, cette situation est très avantageuse pour le Maroc.

Au cours des dix dernières années, la consommation des produits frais aux Etats-Unis a augmenté énormément, de quelque 23 pourcent pour atteindre un chiffre de plus de 32 milliards de dollars chaque année. Pourquoi y a-t-il une telle augmentation récemment? Pour plusieurs raisons. Le consommateur américain est de plus en plus conscient de sa santé, et par conséquent des bénéfices apportés à son régime alimentaire par les fruits et légumes frais du point de vue de la santé et de la nutrition. L'Institut National du Cancer témoigne vigoureusement en faveur des fruits et légumes frais dans le régime américain parce qu'ils sont riches en vitamines, en minéraux et en fibres, qui sont efficaces contre le cancer, l'une des principales causes de mort de l'Amérique du Nord.

En effet, il y a un nouveau programme en cours, financé par l'Institut National du Cancer, qui s'est engagé à ajouter la somme de 26 millions de dollars au fonds de l'industrie agricole pour promouvoir le concept "Cinq Fois par Jour", destiné à encourager le consommateur américain à manger des fruits et légumes frais et des céréales cinq fois par jour tous les jours afin d'éviter le cancer. Actuellement, la moyenne de consommation nationale est d'environ deux fois par jour. Donc, vous voyez bien le potentiel de croissance dramatique à l'avenir.

Il y a d'autres facteurs qui contribuent à cette augmentation considérable de la consommation des produits frais. Par exemple, le four à micro-ondes a exercé une influence sensible. Dans notre société accélérée où le mari et la femme travaillent tous les deux, le temps se fait de plus en plus fugace. La préparation rapide des repas a influencé notre façon de nous nourrir. Et le four à micro-ondes a certainement contribué à ce phénomène. Ces jours-ci, bien des légumes sont conditionnés de sorte qu'on puisse les mettre directement au four à micro-ondes. On y jette les pommes de terre pour un repas rapide, et ainsi de suite.

Des innovations dans le domaine du conditionnement des produits y ont contribué également. Les champignons en tranches, et les légumes coupés et autrement préparés à l'avance rendent moins difficile la tâche de préparer un repas rapide à la maison. Enfin, malgré la malaise économique qui règne maintenant aux Etats-Unis, le consommateur américain est devenu à la fois plus riche et plus curieux. Il veut bien se payer le luxe de produits neufs et exotiques, et par conséquent les Etats-Unis représentent un excellent marché pour l'exportation. Tous ces facteurs ont contribué à une industrie qui se développe et qui présente des possibilités très considérables pour l'avenir.

En évaluant ces possibilités considérables il faut se rendre compte des opportunités pour le développement qui se présentent. Le Maroc a un climat idéal pour la cultivation de produits agricoles qui sont demandés aux Etats-Unis. Cette demande est déjà forte et en train de croître, et les prix sont bons en général. Les débuts d'un bon système pour transporter ces produits au marché sont déjà en évidence, et des innovations récentes dans le domaine du transport des produits agricoles périssables sur de longues distances sont avantageuses aussi. Toutes les indications sont positives.

## Contraintes

Y a-t-il des contraintes? Certainement. Nous en avons identifié quelques-unes en parlant des barrières douanières, par exemple. Malgré les innovations dans le domaine du transport, la durée du trajet peut poser des problèmes, ainsi que l'espace disponible, qu'il s'agisse du transport par bateau ou par avion. Le transbordement pose un autre problème, puisque la nécessité d'expédier ses produits à travers des grands centres de transport peut retarder l'arrivée au marché. La disponibilité de compétences dans le domaine de la commercialisation peut être l'obstacle le plus important. Où doit-on aller, avec qui parler, comment démarrer? Ce sont des questions qu'il faut poser et pour lesquelles il faut trouver des réponses si l'on veut réussir en tant qu'exportateur individuel ou en tant qu'industrie.

Je vais mettre à votre disposition, avec une copie de cette présentation, une liste de publications commerciales dans le domaine des produits agricoles qui vous fourniront chaque semaine des informations sur les activités dans les marchés des Etats-Unis (Section 3.4). Vous y trouverez également une liste des principaux importateurs dans les marchés du nord-est avec qui vous pourrez entrer en contact afin de discuter personnellement des possibilités qui s'offrent (Section 3.2). Il y a aussi une liste d'organismes du Gouvernement des Etats-Unis que vous aurez peut-être besoin de contacter faire entrer de nouveaux produits aux Etats-Unis, pour vous renseigner sur la réglementation en matière de pesticides, et ainsi de suite (Section 3.5.). Et enfin, il y a une liste d'associations commerciales auxquelles vous feriez peut-être bien de vous associer pour qu'elles vous aident à poursuivre des activités commerciales aux Etats-Unis (Section 3.5). Les associations au niveau national ont des comités pour le commerce international qui peuvent vous être d'une grande utilité.

Quant à moi, je serai à votre disposition pendant tout le colloque et pour deux jours après afin de répondre à vos questions et discuter de vos problèmes éventuels.

## Conclusions et recommandations: Activités post-colloque

Pour conclure, je voudrais vous suggérer les étapes suivantes à identifier et à suivre pour initier le procédé de développement du commerce avec les Etats-Unis dans le domaine de l'agribusiness.

Vos représentants gouvernementaux doivent:

- 1) Reconnaître la réalité des possibilités de développement a long terme pour le Maroc dans le domaine agro-industriel, au moment où vous commencer à développer des marchés alternatifs pour vos produits agricoles.
- 2) Appuyer les efforts de la communauté agro-industrielle au maximum possible et encourager la coopération plutôt que la concurrence en visant le développement d'un nouveau marché aux Etats-Unis.
- 3) Bénéficier au maximum de l'aide des organismes du Gouvernement des Etats-Unis, dont le but est d'encourager le développement et l'investissement et dont nous entendrons parler des représentants aujourd'hui même.
- 4) Encourager les missions commerciales au cours desquelles les leaders marocains dans le domaine de l'agribusiness visiteront les marchés des Etats-Unis afin de lier connaissance avec des entrepreneurs du secteur privé américain, ainsi qu'avec des associations

commerciales et des organismes gouvernementaux en vue de se renseigner sur la réglementation du marché.

- 5) Venir à l'appui financier de missions commerciales à partir des Etats-Unis pour que des entrepreneurs du secteur privé américain viennent au Maroc pour explorer les possibilités de commerce et d'investissement.
- 6) Développer une stratégie à long terme pour la promotion permanente des produits agro-industriels marocains dans les marchés des Etats-Unis, tout en développant davantage la capacité du Maroc à produire des produits agricoles de haute qualité susceptibles d'exportation.

Les entreprises marocaines du secteur privé dans le domaine de l'agribusiness ont besoin de:

- 1) Bénéficier au maximum des programmes mis à leur disposition par les Gouvernements du Maroc et des Etats-Unis pour encourager le commerce et l'investissement.
- 2) Aller aux Etats-Unis pour se réunir avec des distributeurs des produits importés afin de savoir quels produits s'adaptent le mieux aux marchés et à quel moment sont les meilleures opportunités. Au lieu de vendre ce qui est déjà cultivé au Maroc, il est possible qu'on doive cultiver ce dont le marché a besoin et vendre ses produits plus avantageusement.
- 3) S'associer à des associations nationales pour le commerce afin de lier connaissance avec ses partenaires éventuels.
- 4) Visiter les supermarchés au cours des visites aux Etats-Unis afin de voir comment et où les produits se vendent, et se familiariser avec la réglementation en matière de conditionnement pour voir comment faire parvenir ses produits au consommateur américain en la meilleur état possible.
- 5) Développer des relations avec un importateur en qui on puisse avoir confiance et avec qui on puisse travailler à long terme; on ne saurait trop insister sur ce point.
- 6) Développer des stratégies à long terme pour le marché et les affaires en général.
- 7) Enfin, ne pas s'impatienter et rester ouvert à la culture américaine, car les opportunités existent pour ceux qui acceptent de travailler dur pour les développer et qui sont assez patients pour attendre leurs récompenses.

Je vous souhaite bonne chance et bon travail à tous, et je vous remercie du temps que vous n'avez accordé.

**2.2.8 Intervention du Dr. Joseph P. Karpati**  
**Attaché à l'APHIS**  
**Rôle de l'APHIS dans l'émission d'approbations pour les**  
**importations agricoles aux Etats-Unis d'Amérique\*\***

**Introduction**

Il est douteux qu'il y ait beaucoup de personnes qui puissent croire que l'agriculture, comme secteur pris individuellement, représente la plus grande industrie aux USA. Pourtant c'est bien le cas: elle l'est. L'agriculture dispose d'avoirs portant sur un total de pas moins de 1.000 milliards de dollars, soit 88 pourcent des avoirs en capital de l'ensemble de compagnies de fabrication américaines.

Le secteur agricole américain est aussi le plus grand employeur avec une population active d'environ 22 millions de personnes, soit 20 pourcent de la population active totale du pays, dans une activité agricole quelconque. Alors que les USA peuvent être considérés comme le plus grand producteur agricole mondial, ils sont extrêmement vulnérables à l'entrée en provenance de l'étranger d'insectes nuisibles et de maladies. La protection horticole revêt par conséquent une importance cruciale.

La circulation accélérée par le monde de plantes et de produits horticoles a accru de façon significative la menace au niveau international de propagation des insectes nuisibles et des maladies végétales. Les facilités que confèrent les voyages rapides qui permettent à une personne ou à une marchandise de se voir déplacer en quelques heures sur de longues distances, sont venues ajouter une nouvelle dimension à cette menace désormais omni-présente.

La lutte contre les mouches fruitières en Californie nous coûte des centaines de millions de dollars. De telles luttes pourrout même être plus onéreuses à l'avenir—affectant jusqu'à concurrence de 81 pourcent de la production agrumineuse américaine. Les mesures de sauvegarde, partant, deviennent indispensables pour assurer la prévention contre l'introduction ou la propagation d'insectes et de maladies dangereux, représentant une menace sérieuse à notre agriculture.

Les mesures de sauvegarde les plus économiques consistent en l'application de mise en quarantaine horticole, et ce de façon appropriée et judicieuse. La mise en quarantaine a pour but d'assurer la protection de l'agriculture de dommages évitables d'organismes présentant une menace, lesquels peuvent être introduits par inadvertance dans un pays donné. L'introduction d'une nouvelle espèce de parasite nuisible dans une région où son existence n'est pas connue peut être catastrophique. Le manque d'ennemis naturels dans un nouvel environnement favorable peut rendre un parasite cosmopolitain et sans gravité un parasite dangereux qu'il est impératif de mettre en quarantaine. D'autre part, des plantes peuvent être introduits dans un nouvel environnement et devenir la proie à des parasites qu'ils ne connaissent pas auparavant.

**\*\*Note de l'éditeur: Dans la version française de l'intervention du Dr. Karpati, les noms communs en anglais des parasites et des maladies végétaux ont été traduits, où possible, par les noms scientifiques correspondants. Aux cas échéants, les noms communs ont été traduits directement en français.**

Les USA ont une réglementation applicable aux produits horticoles vu le risque de l'introduction de parasites dans le pays. Quand un produit horticole est soumis à une mesure de mise en quarantaine, deux moyens de contrôle sont dès lors utilisés: l'exclusion et l'éradication. L'exclusion signifie que l'organisme soit fait l'objet d'une prévention par le biais de l'inspection et du traitement, ou il est brûlé ou il devient sujet à une restriction. L'éradication, pour sa part, consiste soit en la mise à l'écart des plantes entièrement ou partiellement au lieu de leur entrée dans le pays, soit en les soumettant à des actions de traitement ou de thérapie.

### Importance de mise en quarantaine

Les parasites qui ont de faibles moyens naturels de propagation, tels les bactéries, les champignons, les nématodes, les virus et les insectes au rayon de vol limité, ne pouvaient pas circuler de façon effective sur des grandes distances jusqu'à ce que l'homme ait réussi à réduire l'efficacité que représentaient les barrières naturelles. La mouche fruitière orientale, Dacus dorsalis, à titre d'exemple, n'aurait jamais pu trouver son chemin pour la Californie sans l'aide de l'homme.

Il ne fait aucun doute que l'homme a commencé à propager les parasites végétaux depuis le jour où il a commencé à s'adonner à l'agriculture. Il y a eu introduction délibérée de parasites ici et là pour apporter des améliorations agricoles qui n'ont pas pu se matérialiser comme prévu et qui, bien au contraire, se sont avérées être le moyen permettant l'implantation de parasites notoirement nuisibles.

Il est évident que la prévention ou le retardement de l'introduction de parasites nuisibles et de maladies dans des pays où ils n'existent pas constituent les mesures les plus indiquées. Cependant, on ne reconnaît pas toujours la judiciosité et l'importance cruciale des services chargés de la mise en quarantaine horticole pour l'application desdites mesures impératives.

L'expérience a démontré qu'il est possible de prévenir, ou à tout le moins retarder dans certains cas, l'introduction de quelques-uns des parasites et des maladies les plus dévastateurs, et ce à des coûts relativement bas au regard des pertes économiques potentielles.

L'APHIS (Service de Contrôle de la Santé Animale et Végétale), qui relève du Département Américain de l'Agriculture, est chargé d'assurer la protection de l'agriculture américaine.

### Réglementation de mise en quarantaine horticole

Pour appréhender le rôle que joue dans notre agriculture la mise en quarantaine végétale, on doit être familier de façon approfondie avec la législation et la réglementation régissant la circulation sans danger des plantes et des produits horticoles, ainsi qu'avec le cadre et la portée de la coopération internationale en la matière.

Pour protéger les fermes, les jardins, les maraîchages et les forêts du pays, la réglementation de mise en quarantaine défend ou limite l'entrée aux USA, ou le passage à travers les USA en provenance

de pays étrangers ou des îles au large des USA, tout ce qui est énuméré ci-après:

- Des parasites végétaux nuisibles<sup>1</sup> dont on ne connaît pas l'existence aux USA, ou qui n'y sont pas établis de façon intensive;
- Des plantes, des produits végétaux, des sols ou autres matériels ou véhicules permettant ou susceptible de permettre la propagation de tels parasites nuisibles.

Certains règlements varient:

Dû à l'importance et à la complexité de la menace posée par les parasites végétaux étrangers, la promulgation d'un seul ensemble de règles simples en la matière des importations devient pratiquement impossible. La grande variété des parasites, leur répartition irrégulière de par le monde, les multiples formes qu'ils assument, les nombreuses plantes différentes qui sont attaquées par des parasites différents, et les diverses mesures de protection nécessaires pour empêcher l'infiltration de certains parasites ont inévitablement conduit à l'élaboration d'une large gamme de dispositions réglementaires précises en vue de répondre à des cas précis.

Ce qui rend encore plus compliqué ce travail de réglementation, c'est que la conjoncture à l'égard des parasites étrangers évolue constamment, au fur et à mesure que de nouveaux parasites sont découverts dans tel ou tel pays et que d'autres sont maîtrisés ou supprimés ailleurs. En outre, l'approfondissement des connaissances sur les parasites et l'amélioration continue des techniques de désinsectisation grâce aux efforts de recherche contribuent à cette même évolution. Aussi, afin de disposer des meilleures armes de pointe en matière de désinsectisation pour répondre à ces situations nouvelles, incombe-t-il au Service de Contrôle de la Santé Animale et Végétale de procéder à intervalles réguliers à la modification des règlements en vigueur lorsque des changements intervenus y donnent lieu.

La réglementation s'appliquant à toute importation visée:

Certains règlements de caractère général s'appliquent à toute importation de végétaux, de produits végétaux et d'autres matières visés par la législation et la réglementation en matière de la mise en quarantaine végétale. Six restrictions d'entrée de portée générale sont énumérées ci-dessous:

- 1) Aucun végétal ni matière végétale réglementé ne peut être importé sauf dispositions contraires d'une autorisation officielle.
- 2) Toute demande d'autorisation d'importer des matières végétales devrait être déposée par l'importateur avant leur expédition. La demande devrait être envoyée à l'adresse suivante: Permit Unit, Plant Protection & Quarantine, APHIS-USDA, Federal Building, Hyattsville, MD 20782.

---

<sup>1</sup>Le terme "parasite végétal" tel qu'il figure dans la réglementation en question signifie les insectes, bactéries, mycètes, virus, escargots, nématodes ou tout autre organisme à tout stade de vie qui peut endommager de végétaux ou des produits végétaux transformés, fabriqués ou autres. Se reporter à la loi Fédérale sur les Parasites Végétaux ou à la Réglementation Fédérale relative aux Parasites Végétaux pour une définition officielle et exhaustive du parasite végétal.)

Les demandes d'autorisation doivent comprendre les données suivantes: genre de produits fruitiers (nom botanique); plantes ou produits horticoles devant être importés; le pays et la localité de provenance des produits agricoles faisant l'objet de restrictions; voie d'importation (par biais de bagage, cargaison ou poste) port ou ports d'entrée; l'éventualité d'autres expéditions; et le nom et l'adresse de l'importateur. Si le stipulant n'est pas sûr quant aux genres de plantes devant être importés, la demande d'autorisation peut indiquer: "matériel admissible" à la case du nom des types et variétés de plantes. Les autorisations sont délivrées aux particuliers résidant aux Etats-Unis qui se chargeront de la réception de produits horticoles.

- 3) Toutes les importations agricoles sont soumises à une inspection par les responsables de l'APHIS.
- 4) Les importateurs se chargeront de la couverture de tous les coûts pouvant être encourus par les mesures de mise en quarantaine végétale. Par exemple, les charges de la fumigation et du traitement de matériaux infestés seront couvertes par les importateurs. De même tous les coûts, les retards et les pertes dues au déballage des produits faisant l'objet de restrictions, et ce aux fins d'inspection, de traitement ou de renvoi à d'autres destinations pour l'application de telles mesures, seront à la charge de l'importateur.
- 5) Tout matériel entrant aux Etats-Unis et faisant l'objet d'une restriction qui s'avérerait dangereuse pour la culture végétale, peut être saisi, traité ou refoulé du pays, ou il en sera disposé selon le jugement des responsables en vue d'éliminer le danger des insectes.
- 6) Les produits agricoles doivent demeurer à la Douane jusqu'à ce qu'il le soit délivré l'autorisation d'entrée dans le pays par les responsables de l'APHIS.

Outre cette réglementation générale, toute importation faisant l'objet d'une restriction doit être conforme aux dispositions requises pour son accès.

Les indications sommaires, en plus de l'index de référence, devrait fournir une information appropriée concernant les aspects réglementaires ou la mise en quarantaine applicable à des articles particuliers.

### Nouvelles stratégies

Comme indiqué ci-dessus, l'APHIS est chargé de la protection de l'agriculture américaine, mais dans le même temps il s'emploie constamment à chercher et à adopter de nouvelles méthodes efficaces afin d'éliminer le danger des parasites; ce qui permet l'entrée aux Etats-Unis d'un plus grand nombre de produits sans contrainte majeure. Ce qui suit donne une indication des efforts titanesques entrepris à cette fin.

**Index de référence portant sur quelques plantes, produits horticoles et articles divers sujet à la mise en quarantaine végétale, à des réglementations ou à des arrêtés<sup>2</sup>**

Article	Quarantaine	CFR <sup>3</sup> Titre 7, Chapitre 3 Section
Bactérie	-	330
Bambou	34;69	319,34; 319.69
Genêt de maïs	41	319.41
Bulbes	37	319.37
Sacs à toile	8	318.8
Agrumes	27; 28; 56	319.27; 319.28; 319.56
Stocks de pépinières agumineuses	19	319.19
Café	73	319.73
Maïs	24; 41	319.24; 319.41
Coton	8; 47	318.47; 319.8
Réglementation du District de Columbia	-	302
Mesures d'urgence	-	330.106
Certificat d'exportation (phytosanitaire)	-	353
Fleurs fraîches	74	319.74
Litière forestière	69	319.69
Fruits et légumes	13; 27; 28; 56; 58	318.13; 318.58; 319.27; 319.28; 319.56
Déchets	-	330.400
Herbes	37; 41	319.37; 319.41; 360
Expéditions originaires de Guam	82	318.82

<sup>2</sup>L'omission dans cette liste ne signifie pas nécessairement qu'une plante ou un produit horticole est éligible pour l'importation, sans restrictions, aux USA ou dans les îles au large des USA.

<sup>3</sup>Code des Règlements Fédéraux

<b>Article</b>	<b>Quarantaine</b>	<b>CFR Titre 7, Chapitre 3 Section</b>
Abeilles	76	319.76; 322
Insectes	-	330
Larmes de Job	24; 41	319.24; 319.41
Herbes Johnson	41	319.41
Poste (plantes importés par biais de)	-	351
Réglementation régissant la frontière mexicaine	-	320
Mollusques	-	330
Herbes Napier	41	319.41
Nématodes	-	330
Stocks de pépinières	37	319.37
Matériaux d'emballage	69	319.69
Mil-perle	41	319.41
Parasites horticoles	-	330
Pomme de terre	-	321
Riz	55; 69	319.55; 319.69
Scellés	-	330.110
Semences	8; 12; 24; 34; 37; 41; 47; 55	318.47; 319.8; 319.12; 319.24; 319.34; 319.37; 319.55; 360
Arbrisseaux	37	319.37
Escargots	-	330
Sol	37; 60	318.60; 319.37; 330
Sorgho	41	319.41
Herbe du Soudan	41	319.41
Canne à sucre	15; 41	319.15; 319.41

<b>Article</b>	<b>Quarantaine</b>	<b>CFR Titre 7, Chapitre 3 Section</b>
Pomme de terre douce	30	318.30
Téosinte	24; 41	319.24; 319.41
Arbres	37	319.37
Légumes	13; 55; 58	318.13; 318.35; 319.56
Virus	-	330
Blé	59; 69	319.59; 319.69
Mauvaises herbes	-	360

**Etat récapitulatif des mises en quarantaine s'appliquant aux îles Hawaï, au Puerto Rico, aux îles Vierges et à Guam (Voir la Section 7, Chapitre 3, paragraphe 318<sup>4</sup> du Code des Règlements Fédéraux pour la réglementation officielle.)\*\***

Numéro de quarantaine et descriptif	Les îles concernées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires
<b>Quarantaine 13</b> Fruits et légumes hawaïens	Hawaï	<u>Ceratitis capitata</u> (Weidemann); <u>Dacus cucurbitae</u> (Coquillet); <u>Dacus dorsalis</u> (Hendel); cochenille de café vert; (Green coffee scale) <u>Maruca testulalis</u> (Geyer); <u>Lampides boeticus</u> (Linnaeus); <u>Chilo suppressalis</u> (Walker); <u>Cryptorhynchus mangiferae</u> (Fabricius); <u>Adoreus sinicus</u> (Burmeister); <u>Cactoblastus</u> et <u>Cactobrosis</u> spp. (foreur de cactus)	Réglementent les échanges de fruits, légumes, paille de riz, fleurs coupées, graines de mangue et cactus en provenance des îles Hawaï vers d'autres parties des Etats-Unis.
<b>Quarantaine 30</b> Pommes de terre douces	Hawaï, Puerto Rico, les îles Vierges	<u>Omphisa anastomosalis</u> (Guenée); scarabée de pomme de terre douce	Interdisent les échanges de pommes de terre douces vers ou à travers tout autre territoire ou Etat des Etats-Unis à moins qu'elles n'aient subi un traitement de fumigation ou été certifiées au point d'origine.

<sup>4</sup>S'agit du numéro de renvoi du Code de Règlements Fédéraux relatif à la mise en quarantaine visant les importations en provenance des îles au large des Etats-Unis.

Numéro de quarantaine et descriptif	Les îles concernées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires
<u>Quarantaine 47</u> Coton, graines de coton et produits de graine de coton	Hawaï, Puerto Rico, les îles Vierges	<u>Pectinophora gossypiella</u> (Saunders); <u>Acalitus gossypii</u> (Banks)	Interdisent les échanges de cotonniers et de leurs parties et produits sauf dispositions contraires de la réglementation en vigueur.
<u>Quarantaine 58</u> Fruits et légumes en provenance du Puerto Rico et des îles Vierges	Puerto Rico et les îles Vierges	Certains insectes nuisibles y compris les mouches fruitières et <u>Marauca testulalis</u> (Geyer); le foreur de cactus de St. Croix, I.V.	Empêchent les échanges de fruits, légumes et cactus vers ou à travers d'autres Etats et territoires sauf dispositions contraires de la réglementation en vigueur.
<u>Quarantaine 60</u> Sables, sols ou terres dont sont accompagnés les végétaux (à part le sable de mer pûr)	Puerto Rico, Hawaï, les îles Vierges	Certains insectes nuisibles y compris les vers blancs et plusieurs espèces de termites et de fourmis blanches	Interdisent les échanges vers ou à travers tout autre Etat ou territoire de sables, sols ou terres entourant les racines des végétaux.
<u>Quarantaine 82</u> Quarantaine s'appliquant à Guam	Guam	Plusieurs	Diverses. Voir la réglementation concernée pour des précisions.

Etat récapitulatif des mises en quarantaine s'appliquant aux végétaux en provenance de l'étranger  
 (Voir la Section 7, Chapitre 3, paragraphe 319<sup>5</sup> du Code des Règlements Fédéraux pour la réglementation officielle.)

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<u>Quarantaine 8</u> Coton d'origine étrangère et couvertures	Tous les pays étrangers	<u>Pectinophora gossypiella</u> (Saunders); <u>Heterodera rostochiensis</u> ; <u>Urocystis tritici</u> et autres parasites nuisibles	Réglementent l'importation de cotonniers et leurs produits, de toile usagée et d'autres couvertures utilisées comme conteneurs de coton, céréales, graines de champs et tubercules.
<u>Quarantaine 15</u> Canne à sucre	Tous les pays étrangers	Divers parasites et maladies de la canne à sucre	Interdisent l'importation de boutures ou de parties de canne à sucre, de bagasse et d'autres produits de canne à sucre sauf dispositions contraires prévues dans une autorisation ou alors là où ils sont traités ou transformés de telle manière que leur admission sur le territoire ne comporte pas de risques.

---

<sup>5</sup>S'agit du numéro de renvoi du Code des Règlements Fédéraux relatif à la mise en quarantaine des importations en provenance des pays étrangers.

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><u>Quarantaine 19</u>  Chancre agrumineux et d'autres maladies agrumineuses</p>	Tous les pays étrangers	Diverses maladies des agrumes, y compris le chancre agrumineux ( <u>Xanthomonas citri</u> )	Interdisent l'importation de tous végétaux ou leurs parties, à l'exception des fruits et graines, d'agrumes stipulés par la réglementation en vigueur. Les fruits et graines sont visés par d'autres règlements (Quar. 28, 37, 56).
<p><u>Quarantaine 24</u>  Maladies de maïs</p>	De nombreux pays orientaux (voir la Quarantaine 24 pour une liste exhaustive)	<u>Sclerospora</u> spp. (downy mildew) et maladies de maïs ( <u>Physoderma</u> )	Interdisent l'importation de maïs, de blé d'Espagne et de végétaux voisins sauf dispositions contraires prévues dans une autorisation octroyée après constat de conformité aux règlements en vigueur.

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><u>Quarantaine 27</u> Chancre agrumineux - le Mexique</p>	<p>Plusieurs Etats au Mexique (voir la Quarantaine 27 pour une liste exhaustive)</p>	<p><u>Xanthomonas citri</u></p>	<p>Interdisent l'importation des fruits et zestes de fruit du tilleul mexicain (Mexican lime) cultivé sur tout le territoire mexicain, et des fruits et zestes de fruit de toutes les espèces ou variétés des sous-familles <u>Aurentioideae</u>, <u>Rutoideae</u> et <u>Toddalioideae</u> de la famille Rutaceae des zones infestées du Mexique. Pour ce qui concerne l'importation réglementée d'autres agrumes, voir le tableau sous la Quarantaine 27.</p>
<p><u>Quarantaine 28</u> Agrumes</p>	<p>Se reporter à la quarantaine dont il s'agit pour une liste des pays et des variétés visés</p>	<p><u>Xanthomonas citri</u>; <u>Elsinoe</u> spp. (sweet orange scab); le "Cancrosis B"</p>	<p>Interdisent l'importation des fruits et des zestes de fruit sauf dispositions contraires prévues par des règlements supplémentaires.</p>

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<u>Quarantaine 34</u> Bambou	Tous les pays étrangers	Maladies dangereuses, y compris <u>Ustilago shiraiana</u> (bamboo smut)	Interdisent l'importation de toute variété de semences de bambou, de plantes ou de boutures capables de propagation. (Cette disposition ne vise pas le bois de bambou composé de tiges ou de cannes mûres et séchées, ni aux articles fabriqués à partir de bambou ni aux pousses de bambou cuites ou autrement conservées.)
<u>Quarantaine 37</u> Stocks de pépinière, végétaux et semences	Tous les pays étrangers	Diverses maladies et insectes attaquant une large gamme de stocks de pépinière, y compris les plantes, les bulbes, les boutures, et les semences	Interdisent: l'importation de certains stocks de pépinière et d'autres végétaux originaires de pays visés; imposent des restrictions sur l'importation de végétaux non-interdits; et précisent les matières végétales qui peuvent être importées sous réserve d'une mise en quarantaine postérieure à l'entrée. (Se reporter à la liste exhaustive des articles visés et des exigences réglementaires y afférentes.)

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><u>Quarantaine 41</u> Maïs ou blé d'Espagne, genêt de maïs et végétaux voisins</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p><u>Ostrinia nubilalis</u> (Hubner) et autres insectes et maladies nuisibles</p>	<p>Interdisent l'importation d'une longue liste de porteurs en puissance de parasites sauf dispositions contraires prévues par la réglementation en question. Les articles visés sont notamment les tiges ou toute autre partie de la plante, qu'elles soient utilisées pour l'emballage ou à d'autres fins, de maïs, de genêt de maïs, de sorgo et de sorgo sucré, d'herbes de Johnson et de Napier, de canne à sucre, de millet-perle, de téosinte et de larmes de Job.</p>
<p><u>Quarantaine 55</u> Riz</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p>Maladies mycètes nuisibles de riz, y compris <u>Sclerospora</u> spp. (downy mildew), <u>Entyloma oryzae</u>, la rouille (blight), <u>Phoma sorghina</u> (glume blight), aussi bien que les insectes nuisibles</p>	<p>Interdisent l'importation de riz de semence ou riz en paille de tous pays étrangers sauf le Mexique; le riz à graines et le riz en paille en provenance du Mexique sont réglementés; la paille et les écorces de riz de tous les pays étrangers sont réglementées.</p>

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<u>Quarantaine 56</u> Fruits et légumes	Tous les pays étrangers, à l'exception du Canada	Insectes nuisibles, y compris les mouches fruitières et <u>Dacus cucurbitae</u> (Coquillet)	Interdisent l'importation des fruits et légumes sauf dispositions contraires prévues par la réglementation ou à condition d'être autorisée aux termes d'autres mises en quarantaine.
<u>Quarantaine 59</u> Maladies du blé	De nombreux pays étrangers définis aux termes de la mise en quarantaine en question	<u>Urocystis tritici</u> (charbon des feuilles du blé), et <u>Tilleia indica</u>	Interdisent l'importation des graines, des plantes et leurs produits, de la paille, de la menue paille, etc... (à l'exception de la farine de froment) de <u>Triticum</u> spp. (le blé) et d' <u>Aegilops</u> spp. sauf dispositions contraires dans la réglementation concernée.
<u>Quarantaine 69</u> Matériaux d'emballage (Se reporter à la réglementation pour une liste exhaustive des matériaux réglementés)	Varie selon les types de matériaux utilisés	Parasites et maladies végétaux nuisibles	Interdisent l'entrée d'une large gamme de matériaux d'emballage, notamment le coton, sauf dispositions contraires et les conditions y afférentes définies dans la réglementation. (Laine de bois, papier, liège broyé et charbon de bois figurent parmi les exceptions.)

Numéro de quarantaine et descriptif	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<u>Quarantaine 73</u> Café	Tous les pays étrangers	Foreur des cerises de café, aussi une maladie de rouille	Interdisent l'importation au Puerto Rico et aux îles Hawaï de caféiers (y compris feuilles, fruits et graines) et de grains de café non-torréfiés. Réglementent l'importation de sacs vides contenant auparavant des grains de café non-torréfiés.
<u>Quarantaine 74</u> Fleurs coupées	Tous les pays étrangers, à l'exception du Canada	Divers parasites	Imposent des restrictions sur leur entrée.
<u>Quarantaine 75</u> Scarabée "Khapra"	De nombreux pays étrangers précisés aux termes de la mise en quarantaine concernée	Scarabée "Khapra"	Imposent des restrictions sur l'entrée de divers articles. Pour les conditions prévues, voir la réglementation en question.
<u>Quarantaine 76</u> Maladies et parasites de l'abeille exotique	Seront publiés	Seront publiés.	

Etat récapitulatif des divers arrêtés et règlements en la matière (autorisés aux termes de plusieurs lois)<sup>6</sup>

Numéro de CFR <sup>7</sup> , descriptif et autorité juridique	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
§ 302 District of Columbia	Toute source interne ou externe. (Les expéditions entre les Etats aux Etats-Unis sont visées par cette réglementation.)	Divers parasites et maladies végétaux intérieurs et extérieurs attaquant une large gamme de produits de plantes et de stocks de pépinère	Prévoient les mouvements de végétaux et leurs produits à destination de et à partir de la District of Columbia; prévoient également la certification des stocks de pépinère en vue d'assurer leur conformité aux règlements nationaux et à ceux en vigueur au niveau des Etats relatifs au commerce entre Etats.
§ 320 Règlements relatifs aux passages à la frontière américano- mexicaine (la Loi sur les passages à la frontière américano- mexicaine et les règlements relatifs aux passages à la frontière américano-mexicaine)	Mexique	Divers parasites et maladies végétaux	Prévoient le contrôle des bagages de passagers et la désinfection des wagons de train et d'autres véhicules, et d'autres expéditions; réglemente également l'importation des sols.

<sup>6</sup>La première colonne de cet état récapitulatif précise la loi ou l'arrêté aux termes duquel l'importation des divers articles visés est soumise à des restrictions ou interdite d'entrée.

<sup>7</sup>Signifie le numéro de renvoi du Code des Règlements Fédéraux (CFR). Toutes les dispositions réglementaires énumérées dans cet état récapitulatif figurent au Code des Règlements Fédéraux, Section 7 Chapitre 3, au paragraphe indiqué, ce dernier étant précisé à la première colonne.

Numéro de CFR, descriptif et autorité juridique	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><u>§ 321</u> Règlements relatifs aux pommes de terre (la Loi sur la Quarantaine des Plantes)</p>	<p>Tous les pays sauf certaines zones du Canada et des Bermudes</p>	<p>Maladies végétaux et insectes nuisibles</p>	<p>Interdisent l'importation des pommes de terre.</p>
<p><u>§ 322</u> Dispositions prévues par la Loi sur les mellifères (la Loi sur les mellifères et les règlements relatifs aux mellifères)</p>	<p>Tous les pays étrangers sauf le Canada</p>	<p>Maladies attaquant les abeilles adultes</p>	<p>Interdisent l'importation de toute abeille du genre <u>Apis</u> à tous les stades de vie ainsi que la semence d'abeille.</p>
<p><u>§ 330</u> Règlements Fédéraux relatifs aux parasites végétaux (la Loi Fédérale sur les Parasites Végétaux)</p>	<p>Tous les pays étrangers. (Les expéditions entre les Etats aux Etats-Unis sont également visées par cette réglementation.)</p>	<p>Parasites végétaux étrangers, y compris les insectes, mites, nématodes, escargots, mycètes, microbes et virus qui provoquent la maladie ou qui endommagent les plantes ou les produits de plantes (voir la réglementation pour une définition officielle)</p>	<p>Interdisent l'importation, à tout stade de vie, des parasites végétaux étrangers qui ne sont pas connus ni répartis aux Etats-Unis sauf dispositions contraires prévues par cette réglementation.</p>

Numéro de CFR, descriptif et autorité juridique	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><b>§ 330.106</b> Dispositions d'urgence</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p>Scarabée "Khapra" ou autres parasites végétaux endommageants trouvés sur les moyens de transport arrivant aux ports américains en provenance des pays étrangers ou des îles au large des Etats-Unis, ou leur provisions ou cargaisons</p>	<p>Prévoient la fumigation ou autres traitements des navires infestés ou d'autres moyens de transports (à l'exception des avions), et leur provisions et cargaisons afin d'empêcher l'infiltration de parasites.</p>
<p><b>§ 330.110</b> Scellés</p>	<p>Divers pays selon le parasite en question</p>	<p>Scarabée "Khapra" ou autres parasites végétaux endommageants trouvés sur les moyens de transport arrivant aux ports américains en provenance des pays étrangers ou des îles au large des Etats-Unis, ou leur provisions ou cargaisons</p>	<p>Prévoient l'apposition des scellés, la fumigation ou autres traitements des navires infestés ou d'autres moyens de transports (à l'exception des avions), et leur provisions et cargaisons afin d'empêcher l'infiltration de parasites.</p>
<p><b>§ 330.200</b> Mouvements des parasites végétaux</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p>Tous les stade de vie des insectes, mites, escargots, nématodes, bactéries, mycètes, protozoons, plantes ou parties de plantes parasitiques, virus ou autres organismes semblables ou substances infectieuses</p>	<p>Interdisent tout déplacement de parasites végétaux à destination de, à travers ou entre tous les Etats, territoires, districtes ou possessions des Etats-Unis sauf dispositions contraires prévues par une autorisation.</p>

Numéro de CFR, descriptif et autorité juridique	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><u>§ 330.300</u> Sols</p>	<p>Tous les pays étrangers et les zones américaines éloignées des côtes des Etats-Unis</p>	<p>Tous les parasites végétaux étrangers et les maladies susceptibles d'être portées par le sol</p>	<p>Interdisent l'importation des sols sauf aux termes d'une autorisation et après traitement pour empêcher l'infiltration de parasites végétaux.</p>
<p><u>§ 330.400</u> Déchets</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p>Divers parasites végétaux</p>	<p>Prévoient l'enlèvement dans les règles de l'art des déchets de navires et d'autres moyens de transports faisant escale aux ports des Etats-Unis en provenance de pays étrangers.</p>
<p><u>§ 351</u> Importation des végétaux ou produits végétaux par voie postale (la Loi sur la Mise en Quarantaine Végétale, la Loi Fédérale sur les Parasites Végétaux)</p>	<p>Tous pays étrangers</p>	<p>Les parasites végétaux inconnus ou qui ne sont pas répartis aux Etats-Unis</p>	<p>Prévoient le contrôle et la manipulation des articles visés par la réglementation expédiés par la poste à destination des Etats-Unis; précisent les modalités d'étiquetage et d'envoi de telles importations à des unités de contrôle officielles. (Voir la réglementation en question pour des précisions.)</p>

Numéro de CFR, descriptif et autorité juridique	Pays d'origine des importations visées	Les parasites ou maladies végétaux concernés	Dispositions réglementaires clés
<p><b>§ 352</b> Règlements relatifs aux mesures de protection en matière de la mise en quarantaine végétale (la Loi sur la mise en quarantaine végétale, la Loi fédérale sur les parasites végétaux, la Loi sur les passages à la frontière américano-mexicaine et d'autres lois relatives à la mise en quarantaine végétale)</p>	<p>Divers pays étrangers, en fonction du végétal, du produit végétal et du parasite en question.</p>	<p>Tous les parasites végétaux étrangers qui ne sont pas déjà répartis au pays</p>	<p>Prévoient des mesures de sauvegarde relatives au débarquement ou déchargement pour le transbordement et l'exportation des articles, des végétaux et des produits végétaux soumis à des restrictions ou interdits d'entrée.</p>
<p><b>§ 353</b> Règlements relatifs à la certification phytosanitaire à l'exportation (Section 102 de la Loi sur les Matières Organiques à l'intention de l'USDA du 21 septembre 1944)</p>	<p>Etats-Unis</p>	<p>Divers parasites et maladies végétaux trouvés aux Etats-Unis</p>	<p>Prévoient le contrôle et la certification de végétaux internes et de produits végétaux destinés à l'exportation vers des pays qui exigent la certification.</p>
<p><b>§ 360</b> Règlements relatifs aux mauvaises herbes nuisibles (la Loi Fédérale sur les Parasites Végétaux, la Loi Fédérale sur les Semences, la Loi Fédérale sur les Mauvaises Herbes Nuisibles)</p>	<p>Tous les pays étrangers</p>	<p>Mauvaises herbes aquatiques, parasitiques et terrestres énumérées dans la réglementation</p>	<p>Interdisent l'importation dans ou à travers les Etats-Unis de mauvaises herbes nuisibles.</p>

## Inspection sur le terrain

La Protection des Plantes et la Mise en Quarantaine, en coopération avec les responsables de l'Etat en matière de réglementation végétale et les groupes industriels concernés, a entrepris la tâche de développer des directives uniformes d'inspection ou des normes se rapportant aux procédures d'inspection sur le terrain au cours de la saison de croissance culturale. De telles directives sont considérées comme une nécessité au regard, d'une part, de la réglementation de mises en quarantaine de plantes étrangères de plus en plus contraignantes et, d'autre part, de l'incapacité de l'industrie d'obtenir des inspections phytosanitaires sur le terrain dans quelques régions des USA.

On s'attend à ce que l'existence du manuel assure la promotion des inspections sur le terrain de façon uniforme parmi les différents états des USA et la crédibilité du Certificat Phytosanitaire Fédéral.

## Programme de détection par des chiens

Aux USA, les chiens sont utilisés dans les lieux d'arrivée des passagers au sein de quelques aéroports internationaux pour détecter, à partir des sacs des voyageurs, des fruits et de la viande dont l'entrée est défendue. Le projet-pilote en la matière, d'une enveloppe de \$80.000, a été lancé le 12 juillet 1984 par l'APHIS à l'Aéroport International de Los Angeles.

Les chiens, des beagles, tenus en laisse par leurs dresseurs, reniflent les fruits et la viande défendus dans les sacs de bagages des voyageurs étrangers arrivant aux USA. Lorsqu'ils reniflent des fruits, de la viande de boeuf, des saucisses, etc., ils s'assoient immédiatement et jettent des regards en direction de leurs dresseurs qui louent leur intervention par des petites récompenses. Les chiens, qui portent des gilets verts clair du Département Américain de l'Agriculture, sont dressés passivement et se comportent amicalement avec le public. Quand une "alerte" est ressentie par le comportement du chien en direction d'un sac de bagage, une étiquette de quarantaine est affixée au sac alors qu'un "A" de couleur verte est apposé sur la carte de déclaration des douanes du voyageur impliqué. Suite à une inspection préliminaire par les agents douaniers, on réfère le voyageur impliqué à un responsable de l'APHIS, qui confirmera la véracité de l'alerte.

Outre leur coopération extrême, les beagles ont un odorat extraordinaire, même parmi les chiens. Ils sont dociles, même dans les zones d'inspection des bagages dans les aéroports, ceci étant dû à leur élevage collectif.

## Pénalités civiles

En mars 1984, l'APHIS a été doté pour la première fois de l'autorité d'infliger des pénalités civiles, outre les dispositions criminelles qui peuvent être appliquées contre les récidivistes ou ceux commettant de flagrants délits. C'est à dire que des amendes—de \$25 ou de \$50—sont infligées à des voyageurs qui ne déclarent pas les produits agricoles défendus au cours des inspections de bagages, ou qui essaient de les introduire en contrebande. Les voyageurs peuvent contester l'amende infligée mais ceux que perdrait le procès intenté seraient tenus de payer une amende de \$1.000. (Aucune amende n'est infligée pour un quelconque produit défendu si celui-ci est déclaré, mais les produits illégaux sont confisqués sans compensation).

Les voyageurs peuvent éviter le paiement d'amendes, des retards et des pertes de biens s'ils connaissent les produits agricoles que sont permis et ceux que sont défendus. Pour connaître ces aspects,

ils peuvent obtenir une brochure à titre gratuit en écrivant à: TRAVELER'S TIPS, USDA/APHIS, 700 Federal Building, Hyattsville, MD 20782, ou au Bureau régional ou local du PPQ International le plus proche (spécifiant anglais, espagnol, italien ou japonais). Les agents de voyages peuvent commander, à titre gratuit, un lot de ces brochures en écrivant à la même adresse.

### Enquête

L'APHIS, en vue d'apporter son concours dans la détection opportune d'insectes et de maladies étrangers, s'est employé à élaborer et à publier des protocoles d'enquêtes. A l'heure actuelle, les travaux ont été achevés pour ce qui est des enquêtes se rapportant au charançon de mangue, au virus de l'arachide, au chancre des agrumes, et aux mouches fruitières méditerranéenne, orientale, de melon, de Queensland, du Natal et du Mexique.

### Recherche

Le Service de la Recherche Agricole (ARS) du Département Américain de l'Agriculture est chargé de cette tâche; néanmoins, il existe une coopération continue entre les scientifiques de l'APHIS et de l'ARS. La recherche de l'APHIS est considérée comme la recherche appliquée visant le développement des méthodologies et des techniques en matière de protection et de quarantaine des plantes.

L'APHIS-PPQ est actuellement en train de mener des travaux sur le développement de traitements alternatifs afin de remplacer les produits chimiques. Ce domaine est également marqué par une coopération bilatérale entre le USA et le Japon.

Des travaux ont été achevés à Hoboken, au New Jersey, qui nous aideront à mieux appréhender le coléoptère Khapra, un agent des plus nuisibles. On espère que ces travaux nous aideront à éliminer cet agent dévastateur d'une façon plus aisée quand et si jamais il y aura une autre poussée de cet agent aux USA.

### Coopération internationale

Historiquement, l'APHIS s'est appuyé sur son programme pour exclure les parasites nuisibles et les maladies végétales. Quelques 1.100 inspecteurs de l'APHIS, basés dans les lieux principaux d'entrée aux USA, protègent le pays contre l'invasion d'insectes et de maladies étrangers indésirables.

L'accès accru à des moyens de transport rapides, la croissance des échanges de produits agricoles et l'accélération des mouvements de végétaux et de produits végétaux de par le monde ont contribué à exacerber l'étendue déjà vaste du problème de la propagation de parasites et maladies dangereux. A partir de ces constats a été élaboré un raisonnement selon lequel il faut empêcher les parasites de sortir du pays d'origine ou les intercepter avant qu'ils ne gagnent nos côtes.

L'APHIS, qui avait prévu la menace, a mis sur pied des programmes "d'autorisation préalable" quelques années auparavant. En effet, les agents de l'APHIS octroient des "autorisations préalables" pour des produits agricoles certifiés exempts de parasites et de maladies avant expédition aux Etats-Unis, notamment les bulbes en provenance de la Hollande, les fruits de l'Australie, de l'Espagne et du Chili, et les fruits et légumes du Mexique pour n'en citer que quelques-uns.

L'APHIS a signé avec 38 gouvernements étrangers 81 traités, accords et mémoranda d'entente visant la collaboration en matière de la santé des animaux et des végétaux. Les agents de l'APHIS exercent également la fonction de conseillers techniques dans le cadre des programmes USAID en place dans neuf pays.

Conforme à la théorie selon laquelle "en aidant les autres, nous nous aidons nous-mêmes", l'APHIS a mis en place son propre service étranger d'orientation professionnelle.

Les agents du Service Etranger de l'APHIS collaborent étroitement avec d'autres agents de l'APHIS en poste à l'étranger et avec le personnel chargé de la protection des animaux et des végétaux dans divers ministères de l'agriculture.

La coordination des Services Internationaux de l'APHIS est assurée par ses bureaux régionaux et locaux répartis de par le monde.

La croissance de la population mondiale entraîne une augmentation concomitante des échanges de produits agricoles et, dans son sillage, le risque d'une infiltration de parasites et de maladies qui va empirant. L'APHIS se propose de répondre à ce risque par le biais de ses services internationaux élargis en envoyant en poste dans des pays étrangers du personnel supplémentaire.

Grâce aux actions de collaboration, l'APHIS sera mieux à même de surveiller la situation mondiale en ce qui concerne les parasites et les maladies et de contribuer à en empêcher la propagation exacerbée de par le monde.

### Fruits et légumes

Jusqu'ici nous avons traité dans leurs grandes lignes des fonctions de l'APHIS et des règlements relatifs à la mise en quarantaine végétale. On est donc en droit d'espérer que les raisons pour lesquelles nous avons un si grand nombre de règlements aussi complexes en matière de produits agricoles sont désormais tout à fait évidentes.

Si l'auteur de la présente intervention a effectivement été invité pour parler du rôle joué par l'APHIS dans l'octroi d'autorisations pour l'importation de produits agricoles aux Etats-Unis, il a tout de même estimé qu'une vue d'ensemble de la mise en quarantaine végétale en vigueur aux Etats-Unis s'imposait comme entrée en matière pour que les participants en présence puissent se rendre compte de la situation. En outre, puisque la plupart des pays s'intéressent non seulement aux exportations de fruits mais aussi aux exportations de légumes, cette section donnera des clarifications quant aux exigences requises pour les deux produits.

La Section 319.56 du manuel est consacrée exclusivement aux fruits et aux légumes. Il s'agit ici d'une section importante qui est des fois la section la plus exécutée par les futurs exportateurs. Cette quarantaine est assez spécifique en affirmant que le but régissant l'entrée des fruits et des légumes est de prévenir l'introduction dans le pays d'insectes nuisibles. Aucune référence n'est faite dans la quarantaine ou dans la réglementation de mise en application à d'autres ravageurs horticolas. Toutefois, la présence d'organismes causant une maladie ou d'autres parasites végétaux ne peut être négligée ou écartée. Au contraire, en la présence de telles occurrences, des actions appropriées peuvent être entreprises dans le cadre de la Réglementation Fédérale sur les parasites végétaux si le risque est jugé important.

## Restrictions sur l'entrée de fruits et de légumes (F&V)

### Critères d'entrée

Les critères suivants ont été considérés pour l'octroi d'approbation d'entrée pour les fruits et les légumes:

- L'assurance que de tels produits ne sont pas attaqués dans le pays d'origine par des insectes nuisibles;
- Leur importation en provenance de régions spécifiques sous des mesures de sauvegarde prescrites peut être autorisée sans risque;
- Que les traitements prescrits ont été ou seront administrés; et
- Que d'autres quarantaines ne constituent pas des facteurs de contrôle pour ce qui est de leur entrée dans le pays.

### Marchandises non-autorisées avec F&V autorisés

La présence dans une expédition commerciale de marchandises non-autorisées pour entrée, mélangées dans un conteneur avec des fruits et légumes qui, eux, sont autorisés, peut être considérée comme une cause suffisante pour que l'entrée soit déniée à l'ensemble des produits du conteneur. Tous les conteneurs dans une expédition comprenant de tels mélanges devront être séparés pour qu'il soit procédé à l'identification des conteneurs à marchandises mélangées. Le traitement peut être nécessaire ou il sera procédé au rejet de l'entrée pour l'ensemble du conteneur lorsque l'introduction d'insectes est substantiellement accrues par la présence de produits non-autorisés.

### Importation par voie postale de fruits et de légumes

Depuis longtemps, notre politique en la matière consiste à décourager l'importation de fruits et légumes par voie postale, puisque le contrôle de tous les colis en provenance de pays étrangers en vue d'empêcher l'entrée de fruits et légumes interdits en raison des parasites dont ils sont porteurs, s'est révélé impraticable. Cette politique, qui ne prévoit pas l'octroi d'autorisations en bonne et due forme pour les colis arrivant par voie postale, est aussi conforme au but fixé par la Réglementation Postale qui consiste à exclure les articles susceptibles de se désintégrer rapidement et de dégager des odeurs nauséabondes. Par contre, de petits lots de fruits et légumes qui sont par ailleurs admissibles par le port d'interception en question peuvent bénéficier d'une mise à la consommation sans autorisation officielle à condition d'être exempts de parasites, d'être accompagnés d'une preuve d'origine suffisante et d'être d'une constitution suffisamment saine pour arriver à destination en bon état.

Les fruits et légumes qui ne sont pas autorisés d'entrer pour des raisons découlant des dispositions de mise en quarantaine végétale, ou qui sont pourris, seront enlevés ou détruits.

## Octroi d'autorisation

**Importation commerciale.** Lorsque des fruits et légumes importés sont mis à la consommation aux termes d'une autorisation délivrée à un agent en douane, celui-ci sera tenu de satisfaire à toutes les exigences réglementaires en la matière.

**Autorisation orale.** De petits lots de fruits et légumes admissibles apportés dans des bagages ou faisant partie d'échantillons commerciaux peuvent être mis à la consommation suite à une autorisation orale. En ce qui concerne les importations par voie postale, la marque *Released* apposée au colis sera considérée comme tenant lieu d'une autorisation (voir Restrictions sur l'entrée de fruits et de légumes, critère no. 3, à la page précédente).

## Contrôle et désinfection des importations de fruits et légumes

**Critères de contrôle.** Si le contrôle des expéditions de fruits et légumes s'effectue par sondage, l'importance de l'échantillon en question sera inévitablement fonction de l'estimation du risque posé, en prenant en ligne de compte des éléments tels que la nature de la marchandise, la méthode d'emballage, la certification de traitement ou son manque, la situation géographique du port en question et des expériences précédentes faites avec la marchandise en question et son point d'origine. Plus significatif que l'importance de l'échantillon ainsi prélevé est le fait que l'échantillon doive être suffisamment représentatif du lot afin de permettre une évaluation fiable du risque de présence de parasites. On sait, par exemple, que les bananes et ananas d'origine approuvée présentent un très faible risque et le contrôle y afférent porte essentiellement sur les débris végétaux et la contamination par des parasites plutôt que sur la présence d'une infestation active. Par contre, les marchandises de sources peu connues ou qui ne figurent pas parmi les produits qui entrent habituellement par le port en question, feront l'objet d'un contrôle poussé. Quant aux fruits et légumes qui sont fréquemment importés en volume d'une seule source et qui, à la lumière des expériences précédentes, ne sont pas susceptibles d'être infestés par des parasites tombant sous la coupe d'une quarantaine, un contrôle de 1 pourcent du total peut suffire. En ce qui concerne d'autres fruits et légumes, l'importance en pourcentage des contrôles sera augmentée pour correspondre aux niveaux prévus de façon à permettre une bonne évaluation du risque de parasites.

**Expédition en mauvais état.** Des fruits et légumes qui sent pourris, trop mûrs ou très endommagés seront interdits d'entrée si des difficultés au niveau du contrôle qui en résultent rendent l'évaluation du risque peu fiable ou le traitement prévu peu sûr.

**Expédition infestée.** Les expéditions infestées de parasites qui se montrent capables de provoquer des dégâts considérables et qui ne peuvent pas être identifiées avec une certitude suffisante au port d'entrée afin de déterminer quel traitement sera appliqué ou quelle disposition sera prise, seront gardées entourées de mesures de protection adéquates et des conseils seront demandés aussitôt au bureau de Hyattsville. En vue d'une identification rapide, les parasites en question seront transmis à Hyattsville comme "interceptions urgentes".

**Traitement prévu.** Certaines marchandises présentent un risque de parasites certain tel qu'elles ne sont autorisées d'entrer qu'après avoir subi un traitement. De telles expéditions seront acheminées, sans délai indu, vers une installation de traitement commerciale approuvée par l'APHIS où sera effectué le traitement indiqué.

## Fruits et légumes marocains autorisés d'entrer

### Section I - Notes d'information

Les textes suivants portent modification (notamment des ajouts) de l'énumération des fruits et légumes figurant à la Section 2.

- **Marrons.** La fumigation n'est pas obligatoire pour ceux qui sont originaires du Canada ni pour ceux originaires de tout autre pays ayant transité par le Canada à condition d'être accompagnés d'un certificat émis par les autorités canadiennes attestant qu'ils ont fait l'objet d'une fumigation au bromure de méthyle comme prévu au Guide de Traitements publié par l'USDA.
- **Noix de coco.** Les noix de coco décortiquées ou celles dont le "lait" ("eau") à l'intérieur de la graine a été enlevé (ce qui rend peu probable la germination) peuvent entrer par tous les ports et être mises à la consommation sans autorisation préalable. Un contrôle doit être effectué au moment de l'arrivée.
- **Fruits et légumes surgelés.** Les fruits et légumes surgelés, y compris ceux qui ne sont pas par ailleurs admissibles, sont autorisés d'entrer à condition d'avoir subi une congélation rapide à des températures en dessous de 0° et à des températures qui ne dépassent pas -6C (20F) au moment de leur arrivée. Les articles suivants ne sont pas admis: mangues avec graines; agrumes avec zeste; cassis.
- **Jus de fruit.** Les expéditions commerciales de jus, de concentrés et de purées à base de fruits sont admissibles sans restriction autre qu'un contrôle de vérification. Les importations non-commerciales de jus de fruit frais peuvent être mises à la consommation à condition que le jus ne contienne pas de larves de mouche fruitière vivantes. Si un excès de pulpe entrave le contrôle, l'entrée peut être refusée.
- **Agrumes mis en segments ou coupés.** Les agrumes mis en segments ou coupés, pelés et commercialement conditionnés dans des jus naturels ou du sirop peuvent être importés sans restriction autre qu'un contrôle de vérification afin de déterminer si le fruit est pelé ou mis en segments et coupé ainsi qu'un contrôle en vue d'assurer qu'ils sont exempts de parasites végétaux.
- **Asperges blanches.** Il s'agit de pousses d'asperges récoltées avant qu'elles n'émergent du sol ou d'autres supports de culture et donc avant qu'elles ne deviennent vertes. L'APHIS est chargé de procéder à cette détermination au port d'entrée. La présence de pousses de coloration verte est un motif d'exclusion de l'expédition.

### Section 2 - Fruits et légumes approuvés

#### Préface

- Les fruits et légumes énumérés dans la présente Section sont autorisés d'entrée aux ports désignés sous réserve des conditions particulières prévues. Sauf indication contraire, les

autorisations d'importation s'imposent à tous les produits énumérés. L'autorisation précisera les modalités d'entrée.

- Les ports d'entrée sont répartis par groupe, à savoir "Tous les ports" (All), "l'Atlantique nord" (North Atlantic), "l'Atlantique sud et le Golfe" (South Atlantic and Gulf). Les articles qui figurent sous la rubrique "Tous" ainsi que ceux qui relèvent de zones précises moins importantes peuvent entrer par les ports situés dans ces zones-là.

<b><u>Tous (All)</u></b>	-	Les ports où sont en poste des agents ou par lesquels ils passent dans l'accomplissement normale de leur fonction, y compris à Guam.
<b><u>NA</u></b>	-	Les ports sur l'Atlantique situés au nord de et y compris Baltimore; les ports sur les Grands Lacs et la voie maritime du Saint-Laurent; les ports à la frontière canadienne à l'est de et y compris le Dakota du nord; Washington D.C. (y compris l'aéroport de Dulles) pour ce qui concerne les expéditions par voie aérienne.
<b><u>SAG</u></b>	-	Les ports sur l'Atlantique situés au sud de Baltimore; les ports situés sur le Golfe, le Puerto Rico et les îles Vierges.
<b><u>PR</u></b>	-	Puerto Rico (figure également sous "SAG").
<b><u>VI</u></b>	-	Les îles Vierges (des Etats-Unis) (figure également sous "SAG").
<b><u>MB</u></b>	-	Les ports frontaliers terrestres américains à la frontière mexicaine.
<b><u>NP</u></b>	-	Les ports situés sur le Pacifique au nord de la Californie, y compris l'Alaska; les ports situés à la frontière canadienne à l'ouest de et y compris le Montana, à l'exception de Hawai.

### **Définitions**

<b>Pas de feuilles (No leaves)</b>	Toutes les feuilles doivent être enlevées de la marchandise et des conteneurs au point d'origine. (Il est à noter que la mise en quarantaine prévoit l'exclusion de toute partie végétale autre que la portion comestible.)
<b>Pas de sommités (No tops)</b>	Les parties feuilles des végétaux développées au-dessus du sol doivent être enlevées au point d'origine.
<b>Pas de racines (No roots)</b>	Toutes les racines de la plante doivent être enlevées au point d'origine.
<b>Maïs, vert (Corn, green)</b>	Le maïs en épi frais et comestible.

Serre chaude  
(Hothouse)

Il faut avoir cultivé ces produits uniquement en serre chaude.

Liste des fruits et légumes

- Tous (All):** Allium (bulbe - pas de sommités)  
Bananes (fruit, feuille, p. 2.11)  
Haricots verts (en cosse ou écosés)  
Calebasse à Colin (pas d'autorisation)  
Cipollino (bulbe), (oignon sauvage) T104 (k), (uniquement à Norfolk en Virginie et à Baltimore au Maryland)  
Noix de coco, p. 4.23  
Corn smut galls (voir les Procédures particulières, p. 2.33)  
Oignons cypéris (pas d'autorisation)  
Taro  
Ail (bulbe) (Allium sativum) T104(i)  
Racine de gingembre  
Bulbes de lis (pas d'autorisation)  
Feuilles d'agave (pas d'autorisation)  
Champignons (frais - pas d'autorisation)  
Coeur de palmier  
Pois (en cosse ou écosés)  
Cacahuètes (pas d'autorisation)  
Ananas, uniquement du genre Cayenne cultivar lisse (interdits d'entrée à Hawaï)  
Caroubier (pas d'autorisation)  
Tamarin, en cosse (pas d'autorisation)  
Truffes (pas d'autorisation)  
Légumes (surgelés)  
Tomates (uniquement des vertes, des expéditions commerciales uniquement)  
Châtaignes d'eau (pas d'autorisation)  
Noix d'eau (pas d'autorisation)  
Ignames, T104(g)
- NA:** Abricots, T107(a) ou T108  
Artichauts, de Jérusalem  
Asperges  
Clémentines, Citrus reticulata cv T107(a)  
Ethrog, T107(a); T108; ou T101(d)(2), p. 2.26  
Raisins, T101(d)(1) et T107(a) ou T101(d)(2)  
Pamplemousses, T107(a)  
Melons (uniquement Cucumis melo)  
Oranges, T107(a)  
Pêches, T107(a) ou T108  
Poires, T107(a) ou T108  
Prunes, T107(a) ou T108  
Mandarines, T107(a)  
Thym

Viennent s'ajouter aux articles mentionnés ci-dessus, sont d'autres matières alimentaires, notamment des produits tels que des haricots et des pois secs (à l'exception des Vicia faba, Lens spp. et Lathyrus spp.), des graines séchées, des feuilles de bambou séchées, des herbes séchées et des marchandises similaires, qui sont admissibles par tous les ports aux Etats-Unis à des fins alimentaires et qui peuvent être importés de toutes sources sans autorisation préalable sous réserve d'un contrôle à l'arrivée. Les noix sèches sans écale charnue ni coriace (à l'exception des glans, des macadamias et des marrons) peuvent entrer à des fins alimentaires dans tous les ports sans autorisation préalable sous réserve de contrôle.

### Conclusion

Il est assez évident que la circulation internationale des produits agricoles va ascendante. Les pays sont constamment à la recherche de nouveaux marchés pour l'écoulement de leur surplus agricole. L'accroissement des exportations va de pair avec le risque des parasites nuisibles et pourtant, une vigilance constante de la part du personnel chargé de la protection des plantes revêt dès lors une importance cruciale. Aucun pays à travers le monde, même pas les USA, ne dispose de ressources pour continuer à assurer l'éradication de parasites et de maladies hautement préjudiciables une fois ces fléaux se trouvent introduits sur son territoire national.

Aussi est-il de la plus haute importance que l'introduction de produits agricoles soit faite sous une contrôle de quarantaine stricte en vue d'éliminer tous les risques des parasites et des maladies préjudiciables éventuels. Pour s'atteler à une telle tâche, les facteurs-clés aux USA sont représentés par autant d'éléments cruciaux consistant en un personnel jouissant d'une formation adéquate, de techniques approuvées, d'une connaissance approfondie des parasites nuisibles aux végétaux et des différents agents pathogènes, ainsi qu'une connaissance adéquate pour ce qui est des volets de la réglementation en vigueur en la matière.

L'accent est mis sur l'opération effective visant l'élimination des barrières éventuelle et l'entrée illégale et incontrôlable des produits agricoles infestés par des insectes nuisibles ou infectés par des maladies végétales.

Le personnel de l'APHIS—Service de Contrôle de la Santé Animale et Végétale—couvre la plus grande partie du globe et joue un rôle de plus en plus éminent en matière de communication et de coopération. Ce personnel, dont la disponibilité continue est de rigueur, devra être mis à contribution de la façon la plus optimale par tous les pays, pour qu'il puisse apporter la plénitude de sa contribution dans la circulation sans danger aucun des produits agricoles à travers le globe toutes les fois et en tout lieu où il y a besoin d'assurer une telle sécurité.

Nous aux Etats-Unis d'Amérique, ne saurions point envisager l'entreprise d'un commerce rationnel et bénéfique de produits agricoles, s'il n'est pas impérativement soumis à une quarantaine végétale fonctionnelle.

### **2.2.9 Intervention de M. Abdelaziz Arifi, Directeur de la DPVCTRF/MARA: Contrôle phytosanitaire à l'exportation**

#### Introduction

Il y a plus d'un siècle, du fait que les moyens de transport étaient rudimentaires, presque toute la production végétale se faisait sur place. Ainsi, si les contrôles phytosanitaires n'existaient pas auparavant c'est parce que les végétaux et produits végétaux ne pouvaient être transférés sur de longues distances et, en conséquence, les risques d'introduction des maladies et des ravageurs nuisibles aux plantes d'une région à l'autre étaient réduits.

Mais avec la révolution industrielle au vingtième siècle, notamment en ce qui concerne les moyens de transport par voies navale, aérienne ou terrestre, les échanges au niveau international ont augmenté très rapidement avec tout le risque d'introduction et de dissémination des ennemis des cultures. Parmi les nombreuses introductions on peut rappeler quelques exemples classiques:

- L'introduction en Europe du mildiou et du phylloxera de la vigne, du doryphore de la pomme de terre et du feu bactérien des rosacées à partir de l'Amérique;
- La dissémination du pou de San José à travers plusieurs continents à partir de la Chine;
- L'envahissement par la mouche méditerranéenne des fruits de plus de 90 pays appartenant aux cinq continents;

Devant ces préjudices et afin d'empêcher ou de limiter la propagation des déprédateurs nuisibles aux végétaux d'un continent à un autre ou d'une région à une autre, les contrôles phytosanitaires se sont révélés d'une nécessité impérative.

Pour pouvoir exporter sur un marché étranger, il s'agit de respecter entre autres les normes phytosanitaires définies par la législation nationale du pays importateur en vue de minimiser ou d'empêcher l'introduction et la dissémination d'organismes nuisibles. Au niveau international, la Convention Internationale de la Protection des Végétaux, dont le Maroc est aussi signataire, forme la base des mesures phytosanitaires. Pour faciliter les échanges, les organisations régionales de la protection des végétaux, comme par exemple l'Organisation Euro-Méditerranéenne de la Protection des Plantes, aspirent à une harmonisation des normes et mesures entreprises entre les différents partenaires commerciaux. Elles sont en même temps un forum d'échange d'information sur la réglementation en vigueur des différents pays membres.

Au Maroc, le Service de la Protection des Végétaux est chargé de mettre en application les normes phytosanitaires nationales et étrangères. Dans le cadre de la promotion de sa production agricole et notamment l'exportation, le Maroc s'est donné les moyens pour mettre en place des structures de contrôles phytosanitaires aussi bien aux points d'importation et d'exportation qu'à l'intérieur du pays. Pour la réalisation de cette tâche, le Service de la Protection des Végétaux dispose de laboratoires de diagnostic au niveau central et régional ainsi que de stations de fumigation dans certains ports.

## Contrôle à l'exportation

Les produits agricoles marocains destinés à l'exportation (Tableau 2), doivent subir un contrôle phytosanitaire au point de sortie afin de vérifier leur conformité aux exigences phytosanitaires du pays importateur. La méthodologie appliquée dépend d'une part de la nature des produits à exporter (agrumes, pomme de terre, fruits frais, primeurs, fleur coupées, plantes et produits végétaux aromatiques, etc.) et d'autres part de la législation du pays destinataire (CEE, Moyen Orient, Pays de l'est, Canada, USA, URSS, Japon, etc.).

Selon les résultats obtenus, différentes mesures sont prises:

- Délivrance d'un certificat phytosanitaire dans le cas d'un lot indemne. Ce certificat phytosanitaire, qui est établi selon le modèle prévu par la Convention Internationale de la Protection des Végétaux, atteste que la marchandise exportée est conforme aux exigences phytosanitaires du pays destinataire.
- Délivrance d'un certificat phytosanitaire après fumigation de la marchandise dans le cas où certains insectes ravageurs sont observés.
- Refus de délivrance de certificat dans le cas de la présence d'organismes de quarantaine pour lesquels il n'ya pas de traitement efficace.

## Fumigation

Chaque année des quantités importantes de produits végétaux sont fumigés (Tableau 1) utilisant le bromure de méthyle. Cette opération relève des attributions du Service de la Protection des Végétaux qui applique à cet égard les normes et les techniques adoptées à l'échelle internationale tout en prenant en considération les exigences des pays importateurs.

**TABLEAU 1**  
**Les opérations de fumigation au niveau du port de Casablanca**

ANNEE	Nombre d'opérations effectuées	Poids total des marchandises fumigés en tonnes
1988	111	1960,188
1989	173	945,078
1990	80	338,049
Total général	364	3302,315
Moyenne annuelle	121	1100,771

### Les produits fumigés

- Pomme de terre de consommation à destination de l'Europe quand il y a présence de teigne (Phthorimea operculella zell).
- Plantes aromatiques ou médicinales quand elles sont destinées vers les USA ou quand il y a présence de certains déprédateurs de denrées stockées (Lasiodermes, Tribolium, Rizoperta, Accarus).
- Fruits secs (dattes, amandes) quand il y a présence de Teigne ou Pyrale (Ephestia et Plodia) ou d'autres déprédateurs des denrées stockées (Orysohyllus surenamensis, Rizoperta dominica)
- Epices, contre les déprédateurs des denrées stockées.

### Mesures phytosanitaires relatives aux exportations sur les Etats-Unis

Les Etats-Unis pour certains végétaux ou produits végétaux exigent une autorisation préalable d'importation qui prescrit un traitement spécial de la marchandise.

A cet effet, les oignons sauvages doivent être fumigés au bromure de méthyle contre l'insecte Exosoma lusitanica, et l'ail contre Brachycerus spp et Dyspessa uhula.

Pour empêcher l'introduction de mouche méditerranéenne et orientale des fruits, un traitement à froid est obligatoire.

Pour les agrumes, on exige que le transport soit fait dans des bateaux équipés de système de traitement à froid, qui est calibré et agréé par les agents de la Protection des Végétaux.

Certains produits ne sont admis que dans les ports du Nord Atlantique, d'autres dans l'Etat du Virginia, (Norfolk) où des chambres de fumigation agréées sont disponibles.

### La nouvelle réglementation phytosanitaire de la CEE

Les pays de la CEE, nos partenaires traditionnels, absorbent jusqu'à présent 85 à 90 pourcent de nos exportations. A partir de 1993, avec l'ouverture du marché unique, une législation nouvelle entrera en vigueur, mettant en application un régime phytosanitaire communautaire qui considère la communauté comme un seul espace sans frontières intérieures, et où tous les pays membres bénéficieront du même degré de protection contre les organismes nuisibles.

Cette restructuration interne donnera lieu à:

- La réactualisation de la liste des organismes de quarantaine avec simplification des annexes de la Directive 77-93 CEE (en cours de discussion).
- L'harmonisation de la méthodologie de contrôle utilisée.
- La définition de zones isolées.

- **La définition de régions protégées.**
- **La création d'un passeport végétal adapté à la nature des produits, permettant la libre circulation des végétaux dans tout l'espace communautaire.**
- **L'enregistrement des producteurs de végétaux soumis aux exigences phytosanitaires.**

Pour les importations à partir des pays tiers, les envois devront se conformer toujours aux exigences de la législation en vigueur et cela est attesté par un certificat phytosanitaire. Ils seront contrôlés par le Service local au premier point d'entrée. En fonction de la nature des importations, un passeport sera délivré afin que la marchandise puisse circuler librement, au même titre que les produits communautaires.

Dans le but de faciliter l'accès au marché de la CEE, l'extension d'utilisation du système du passeport végétal à d'autres pays (pays tiers) sera possible dans le cadre des arrangements techniques.

La restructuration de cette réglementation suscite des inquiétudes parmi nos producteurs exportateurs surtout que la production agricole marocaine destinée à l'exportation a connu un développement remarquable (infrastructures et techniques de production) au courant de la dernière décennie. Toutefois, les changements prévus concernent beaucoup plus l'intérieur de la CEE que les conditions d'importation à partir des pays tiers.

Les modifications des annexes de la Directive 77-93 CEE seront achevées fin juin 1992. Avant cette échéance la Direction de la Protection des Végétaux, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes compte organiser une journée d'information pour les exportateurs nationaux afin de leur expliquer toutes les données relatives aux exigences phytosanitaires communautaires ainsi que celles concernant les tolérances en matière de résidu de pesticides.

#### La réglementation phytosanitaire du Japon

En général le Japon n'autorise aucun produit végétal marocain à pénétrer dans son territoire dans le souci d'une sauvegarde du patrimoine agricole. Cependant, cet embargo peut être levé si certaines procédures sont appliquées:

- **Eradication des ravageurs et maladies concernés et mesures de précaution prises par le Service de Quarantaine afin d'éviter une réinfestation.**
- **Réalisation de certaines expérimentations sur des méthodes pratiques de désinfestation et soumission des résultats aux autorités japonaises de quarantaine des végétaux pour évaluation.**
- **Envoi des inspecteurs japonais de la quarantaine végétale pour le contrôle sur place des produits destinés à l'exportation (préagrégé).**
- **Audition publique au Japon.**

Enfin, les fruits et légumes congelés peuvent être importés moyennant un certificat phytosanitaire qui porte une déclaration supplémentaire sur la température de congélation.

### Situation des maladies au Maroc

Des efforts considérables sont déployés afin de réduire la propagation des ennemis de cultures. Par exemple, pour la Ceratite (*Ceratitis capitata*), ravageur de quarantaine pour certains pays entre autres le Japon et les USA, un programme national de lutte bénéficiant d'un appui de l'Agence Internationale de l'Energie Atomique est réalisé dans le but d'une éradication.

Dans le même esprit, des mesures législatives et de contrôle à l'importation sont entreprises en vue d'éviter l'introduction et la dissémination de nouveaux organismes nuisibles sur le territoire marocain qui pourraient non seulement menacer la production agricole nationale mais aussi les possibilités d'exportation sur certains marchés (p. ex. spindle tuber viroid de la pomme de terre, Tristeza, Greening, maladie de Pierce, etc.). Jusqu'à présent, le Maroc est toujours indemne de certaines maladies graves, ce qui représente un potentiel de production non encore exploité, et des garanties pour de nouveaux investissements dans le domaine agricole.

### Infrastructures existantes et perspective

- Existence de laboratoires au niveau central et régional, avec création d'autres;
- Existence de stations de fumigation au niveau des postes frontaliers (Casa, Tanger);
- Existence de stations de conditionnement;
- Extension des mesures législatives et technique phytosanitaires à d'autres produits végétaux (vigne, pomme de terre), ainsi qu'un contrôle généralisé à posteriori sera également prévues;
- Organisation et création des associations de producteurs et pépiniéristes agréés.

**Tableau 2**  
**Nature et quantité de végétaux et produits**  
**végétaux exportés durant 1990 (en tonnes)**

Nature des produits	Pays de destination	Poids
Agrumes	CEE, Canada, Scandinave	222,620.455
Primeurs	CEE, Canada, USA, UMA	234,729.627
P. terre (consommation)	CEE	70,184.629
Fleurs coupées (oeillet, glaïeul, roses)	CEE, USA	13,740.807 *
Epices (coriandre, fenugrec, thym, c. girofle)	CEE, USA, UMA	6,789.718
Fruits frais (raisin, fraises, pêches, melon)	CEE, URSS, Scandinave, M. Orient	213,029.592
Légumineuses (lentille, fèves, pois chiche)	CEE-UMA	138,074.310
Pl. aromatiques et médicinales (verveine, caroube)	CEE, UMA, Pakistan	4,522.966
Produits congelés (haricot vert, poivron)	CEE, Canada, USA	571.194
Cèdrat	CEE, Canada, USA	8.130
Fruit secs (dattes, amandes, pistaches)	CEE-UMA	1,115.449
Pte. ornement (geranium, calamondin)	CEE	48.000
Divers (liège, arachides, coton, champignons)	CEE, USA, URSS, UMA	30,894.249
<b>Total</b>		<b>798,388.319</b>

\*Nombre de tiges

**2.2.10 Intervention de M. David Sullivan**  
**Director du Programme TIS**  
**Promotion des exportations marocaines aux USA-TIS/Maroc**

**But**

Le but du Programme TIS (Service de Commerce et d'Investissement) au Maroc est d'aider le secteur privé marocain à développer l'exportation à long terme en établissant des relations commerciales entre des entreprises marocaines et américaines en vue de rendre possible l'exportation permanente et continue de produits provenant du Maroc. Ce programme comprend deux composantes:

- **Développement de l'exportation**—Le TIS fournit de l'assistance pour aider les exportateurs marocains à obtenir le sine qua non du développement dans le domaine de l'exportation —des commandes, davantage de commandes et encore des commandes!
- **Stimulation des entreprises**—Le TIS fournit de l'assistance afin d'aider les compagnies marocaines à trouver des partenaires à l'étranger, et surtout aux Etats-Unis, pour des projets collaboratifs entrepris en commun qui aboutiront au développement de l'exportation à partir du Maroc. Pour nous, seuls les accords signés qui aboutissent à l'exportation sont valables.

**Vue d'ensemble des résultats: agro uniquement**

Cette vue d'ensemble comprend les activités du Programme TIS au Maroc pendant la période de 26 mois entre le 31 juillet 1989, date où il a reçu l'approbation de l'USAID/Rabat, et le 30 septembre 1991. Le résumé des résultats du programme qu'on trouvera ci-dessous sera développé plus en détail plus loin.

- Des commandes qui valent quelque 6,6 millions de dollars américains ont été obtenues pour 20 compagnies marocaines dans le domaine de l'exportation, bien que plus de 200 entreprises marocaines aient été contactées. Jusqu'ici, 85 pourcent des exportations sont dans le domaine de l'agribusiness et du poisson. Les exportations les plus importantes, par ordre descendant d'importance, sont les olives, l'huile d'olive, les tomates épluchées, les sardines, les anchois, les câpres, les cipollini et les cornichons.
- Deux partenariats éventuels dans le domaine de l'agribusiness ont été identifiés, dont l'un en est aux premiers stades d'exploration. L'autre, qui comprend un investissement de 1,5 millions de dollars, doit être signé en janvier/février 1992.
- Un accord de représentation exclusive en ventes a été signé.
- Dix enquêtes sectorales (des études diagnostiques du potentiel de l'industrie marocaine dans le domaine de l'exportation, menées par des volontaires du Corps International de Services des Experts) ont déjà été achevées, dont sept se rapportent à l'agro-industrie, à savoir, les olives, les fruits et légumes en conserve, les fruits de mer frais et congelés, les huiles essentielles, les herbes et épices, le vin, et la stimulation de l'agribusiness. Nos volontaires continuent leur travail de façon permanente aux Etats-Unis.

- Quatre associés de commercialisation ont été identifiés et sélectionnés, dont trois en agro-industrie: 1) olives; 2) tomates épluchées en conserve; et 3) sardines.
- Sur les accords dans ces trois domaines, un (olives) a déjà été couronné de succès et, par conséquent, terminé.
- Une étude du marché américain a été menée de la part du Maroc, au cours de laquelle quelque 70 compagnies américaines ont été contactées. C'est en suivant des initiatives identifiées par cette étude que l'on a pu obtenir plus d'un million de dollars de commandes sur le total de 6,6 millions obtenus jusqu'à présent.
- Une brochure de 14 pages pour la promotion des investissements dans l'agribusiness a été publiée et distribuée à plus de 150 entreprises américaines dans ce domaine qui s'intéressent en principe à poursuivre des affaires au Maroc.
- Une brochure de 12 pages sur l'investissement en général a été achevée en septembre. Actuellement, on est en train de la distribuer à des investisseurs éventuels aux Etats-Unis de la part de l'Ambassade du Maroc à Washington.
- Grâce à l'invitation de M. Moulay Massaoud Agouzzal et les Huileries de Meknès, le congrès annuel d'une association américaine dans le domaine de l'industrie alimentaire (Association of Food Industries) aura lieu à Marrakech au mois de mai 1992. Ce sera le premier groupe américain à organiser un congrès au Maroc, et la première fois que ce groupe américain aura son congrès à l'étranger. Quelque 125 acheteurs de produits alimentaires viendront des Etats-Unis assister à ce congrès du 4 au 6 mai au Palais des Congrès.

### Gestion du programme

La gestion du programme est effectuée d'une façon qui est très conforme aux exigences de la vie réelle dans le commerce. On présente des marocains et des marocaines à leurs homologues américains dans les affaires. La participation de la part des académiciens, des conseillers techniques et des soi-disant experts commerciaux est découragée dans la mesure du possible; colloques, foires, débats, discussions et ateliers ne font guère partie de ce programme. C'est à force d'avoir reçu une invitation spéciale que nous sommes ici aujourd'hui.

Outre notre approche quasi-commerciale, les résultats de notre programme ont été obtenus surtout pour les raisons suivantes:

- La sélection des clients marocains du TIS se fait en fonction de l'engagement de la compagnie à pénétrer le marché américain, c'est-à-dire les compagnies vouées à faire tout le nécessaire pour réussir.
- Nos volontaires ont été sélectionnés eux-mêmes grâce à leur expérience et leurs capacités de créer des liens entre le TIS et les cadres appropriés de l'industrie aux Etats-Unis qui ont le pouvoir de faire des investissements ou des achats.

- Le financement de l'USAID a permis au TIS de désigner les associés de commercialisation aux Etats-Unis (importateurs spécialistes de leur gamme de produits) qui ont permis, à leur tour, que le TIS obtienne des résultats rapides dans le domaine du développement de l'exportation en profitant de l'expertise des professionnels américains.
- Appuyé par une équipe de deux individus hardis et travailleurs, notre programme est administré ici au Maroc avec le soutien assuré par une équipe de trois autres à Casablanca.

### Problèmes critiques

Il existe toujours trois problèmes essentiels qu'il faut résoudre afin de développer des affaires avec les Américains:

- (1) Qualité/conditionnement
- (2) Compétitivité
- (3) Délais de livraison/communications

### Qualité/conditionnement

Tandis qu'il faut respecter certaines normes de qualité partout où le Maroc exporte ses produits, le marché américain impose des conditions supplémentaires, dont quelques-unes sont imposées par le gouvernement, d'autres par l'industrie.

Par exemple, puisqu'on n'y suit pas le système métrique, la contenance des boîtes et des bouteilles n'est pas tout à fait la même qu'en Europe et par conséquent, qu'on le veuille ou non, il faut se familiariser avec les pints, les quarts, les pounds, les ounces, et les boîtes de conserve A-10 au lieu de celles de 5 kilos.

A titre d'exemple des normes de qualité imposée par l'industrie, on peut citer le système Howard pour décélérer la présence des moisissures dans les tomates épluchées ou les standards ASTA pour le piment doux.

Les normes imposées par l'état sont sous l'égide de l'USFDA, qui est chargé de la protection du peuple américain dans le domaine de la santé, et de l'USDA, qui est responsable de protéger l'agriculture américaine des ravageurs/insectes qu'on risque d'importer avec les denrées non-transformées, sous forme fraîche ou séchée. L'USDA est chargée également de la réglementation de certains marchés au niveau des normes de qualité.

### Compétitivité

Les grands concurrents du Maroc sont l'Espagne, le Portugal, l'Italie, la Grèce et la Turquie, c'est-à-dire les pays méditerranéens qui ont des climats et des cultures similaires. A cet égard, certains des Etats-Unis, et surtout la Californie du Sud, sont des concurrents aussi, étant donné leur climat qui est presque identique à celui du Maroc.

Si l'on admet des produits de qualité égale, le Maroc, en tant que nouveau participant quasi-inconnu au marché américain, doit commencer par vendre ses produits à des prix compétitifs s'il

veut remplacer des concurrents déjà bien établis. C'est ce qui s'appelle "acheter son entrée dans le marché". Une fois que la gamme de produits est acceptée par les acheteurs et les consommateurs américains, on peut augmenter les prix au niveau de ceux qui ont été établis par des fournisseurs étrangers avec de l'expérience.

Le Maroc a deux avantages sur la plupart de ses concurrents:

- une main-d'oeuvre à peu de frais
- sa proximité aux Etats-Unis, i.e. des coûts de fret avantageux

A cause de l'augmentation des coûts de main-d'oeuvre, certaines compagnies espagnoles et américaines engagées dans la transformation des produits agricoles se sont installées dans des pays étrangers. En effet, les deux partenariats éventuels mentionnés plus haut représentent des tentatives d'une compagnie américaine, d'une part, et d'une compagnie espagnole, d'une autre part, à établir une base de production ici au Maroc afin de bénéficier des coûts réduits et de mieux concourir dans le marché américain.

Il est intéressant de constater également que le Maroc bénéficie aussi d'un avantage dans le domaine des coûts de fret sur la Californie vis-à-vis l'Est des Etats-Unis même. L'expédition de Casablanca à New York d'une caisse de six boîtes de conserve, taille A-10, d'olives, de tomates ou de ce que vous voulez coûte environ un dollar cinquante. Cette même caisse, envoyée de la Californie à New York va coûter de deux dollars à deux dollars cinquante la caisse.

#### Delais de livraison/communications

Voici un domaine qui a bien besoin d'amélioration. Le rythme des affaires d'aujourd'hui s'est accéléré énormément. Le téléphone, la télécopie, et le courrier DHL ont remplacé le courrier normal, les télégrammes et le télex d'il y a trente ans. Le client américain a besoin d'informations sur ce qu'il a commandé, le moyen de transport, et d'autres renseignements sans tarder. Puisque je travaille au Maroc depuis 1986, je suis très content de constater que les communications se sont améliorées sensiblement, et surtout ici à Casablanca. Cependant, parfois il est presque impossible de communiquer avec des villes éloignées telles que TanTan ou Essaouira, où il y a pourtant des activités dans le domaine de l'exportation.

Aux Etats-Unis, étant donné la nécessité de gérer les stocks de manière à pouvoir maintenir le cash-flow, bien des acheteurs exigent un programme de livraisons qui garde le niveau de stocks au minimum mais qui garantit que les voies d'approvisionnement restent ouvertes. Une livraison tardive peut vouloir dire non seulement des commandes annulées mais aussi des réclamations monétaires.

Un autre grand problème du Maroc pour ce qui concerne ses relations avec les Etats-Unis, c'est que les Américains ne parlent ni arabe, ni berbère, ni français. Ils ne parlent que cette langue étrangère qu'on leur a imposée il y a plus de 300 ans, c'est-à-dire l'anglais.

Au niveau international, ils communiquent en anglais, et ils s'attendent à ce que leurs fournisseurs à l'étranger communiquent en anglais aussi.

Pour un Marocain qui s'intéresse à se tailler une niche dans le marché américain, il est essentiel d'apprendre à communiquer en anglais; il le faut!

## **Possibilités à l'avenir**

On apprend presque tous les jours que tel ou tel projet ou tel ou tel matériel a fait son apparition dans l'agriculture au Maroc.

A l'heure actuelle, le Gouvernement marocain a raison d'encourager l'investissement dans l'agribusiness au Maroc.

Il m'est arrivé d'entendre dire des agro-industriels américains très expérimentés que la situation au Maroc leur rappelle celle qui existait en Californie après la Deuxième Guerre Mondiale, ou celle qui existait en Espagne il y a vingt ans.

Il est incontestable qu'il y a des possibilités considérables dans le domaine de l'exportation des fruits et légumes frais et congelés aux USA, mais il faudra tout d'abord faire tout le nécessaire pour enregistrer ces produits avec l'USDA. Une fois toutes ces conditions remplies, sur une période d'un an jusqu'à un an et demi, nous sommes certains que le Maroc pourra exporter ces primeurs à l'Est de Etats-Unis.

Il existe beaucoup de légumes qui sont susceptibles d'être cultivés au Maroc pour l'exportation aux Etats-Unis. La liste que vous trouverez ci-dessous ne représente que ceux pour lesquels nous avons déjà identifiés des acheteurs qui veulent en acheter à condition d'entrer en contact avec un exportateur marocain capable de leur vendre à des prix compétitifs des produits qui sont conformes aux normes et aux conditions de vente américaines et qui seront livrés à temps:

- 1) Poudre de tomate en sachets de plastique et mis en cartons
- 2) Tomates séchées en sachets de plastique et mis en cartons
- 3) Légumes déshydratés (poivrons, poireaux, choux, ciboulette, tomates, courgettes) en sachets de plastique et mis en cartons
- 4) Tomates épluchées en boîte de conserve
- 5) Coeurs et fonds d'artichauts en boîte de conserve, quarts d'artichauts marinés en bocal
- 6) Poivrons rôtis en bocal
- 7) Pepperoncini en bocal et en tonnelet
- 8) Tranches de poivron en boîte de conserve
- 9) Piments en bocal
- 10) Champignons en boîte de conserve
- 11) Câpres en bocal

**En guise de conclusion, permettez-moi de vous dire que nous sommes très optimistes à l'égard du développement de l'exportation des produits agricoles marocains vers les Etats-Unis, et que nous ne demandons pas mieux que de répondre à vos questions.**

### **2.2.11 Esquisse du cas pratique présenté par M. Vincent Argembau importateur américain des olives marocains**

1. **Description d'Argembau & Co.**
  - a. **Historique**
    - i. Importateur d'olives à partir de l'Espagne depuis 1890
    - ii. Importateur de figues et de dattes à partir de la Turquie et de l'Iran depuis 1920/40
    - iii. Piments grecs depuis les années 70
    - iv. Cornichons depuis les années 80
  - b. **Nature de l'entreprise**
    - i. Vendre des produits en vrac à des compagnies qui les conditionnent après
    - ii. Ajouter peu à peu des produits déjà conditionnés à vendre à des compagnies qui les distribuent après
  - c. **Méthodes**
    - i. Agent de l'acheteur - piments et cornichons
    - ii. Agent de l'expéditeur - olives
    - iii. Importateurs - mais uniquement pour accommoder nos clients, jamais pour entrer en concurrence
  - d. **Membres**
    - i. Association des Industries Alimentaires (Association of Food Industries)-- vouée au service des importateurs de produits alimentaires aux Etats-Unis
    - ii. Conditionneurs Internationaux de Cornichons (Pickle Packers, Intl.)--voués au service des conditionneurs de cornichons et de piments
2. **Comment Argembau & Co. a lancé son affaire au Maroc**
  - a. Identification de l'IESC pour le commerce des olives
  - b. Enquête du marché des fournisseurs menée par un expert volontaire qui a documenté les possibilités
  - c. Programme TIS a accéléré le développement des contacts
    - i. Fréquentes visites au Maroc
    - ii. Visites brèves mais efficaces
      - (1) visites de 4 jours
      - (2) réunions avec 10 fournisseurs
    - iii. Petits lots achetés au cours des visites en tant qu'agents d'acheteurs
  - d. Après des contacts fréquents avec un certain fournisseur d'olives, nous avons décidé de devenir son agent exclusif
  - e.
    - (1) Raisons
    - (2) Le premier à disposer du produit conditionné dont nous avons besoin
    - (3) Fournir des produits emballés exige une collaboration plus étendue que fournir un produit en vrac

- (4) **Promotion d'une confiance mutuelle qui rend les affaires plus faciles et plus logiques**
  - i. **Résultats de l'exclusivité**
    - (1) **Confiance permet une étude plus approfondie du marché américain**
      - (a) **lier connaissance avec des clients**
      - (b) **passer en revue les détails techniques avec ces clients**
    - (2) **Après une étude approfondie, de nouveaux investissements occasionnés par les nécessités en production peuvent se faire avec confiance**
    - (3) **Augmentation de ventes va de pair avec augmentation de production**
3. **Importance de l'agent**
- a. **On ne saurait pas suivre le marché américain tout seul-trop grand!**
  - b. **Grâce à leurs contacts fréquents avec les acheteurs, les agents sont très au courant au sujet du marché**
  - c. **Il n'est pas possible qu'un de vos clients vous représente auprès d'autres clients**
4. **Comment peut-on identifier les agents et les clients dans les marchés des Etats-Unis?**
- a. **En utilisant les services de l'IESC, qui peut mener des enquêtes et fournir des experts**
  - b. **En assistant à des congrès, tels que:**
    - i. **AFI - en mai à Marrakech**
    - ii. **ANUGA en Allemagne**
    - iii. **ALIMENTARIA en Espagne**
  - c. **En allant aux USA**
5. **Les caractéristiques d'un bon fournisseur selon l'acheteur américain**
- a. **Veut bien s'adapter aux standards américains**
    - i. **Se laisse inspecter**
    - ii. **Prêt à investir pour faire les modifications nécessaires**
    - iii. **Prêt à trouver des sous-traitants (e.g. imprimeurs, ou fabricants de boîtes de conserve) qui veulent bien s'adapter également**
  - b. **Livre son produit en temps voulu**
    - i. **La livraison à temps est digne du respect**
    - ii. **La livraison tardive est acceptable parfois à condition de prévenir le client à l'avance**
    - iii. **La livraison tardive sans prévenir le client au préalable risque de perdre le respect**
  - c. **Communique bien**
    - (1) **En anglais**
    - (2) **Répond vite aux offres et aux questions**

6. **Exemple des standards aux USA: l'Américain se sert de l'oeil pour acheter; le Français se sert du nez.**
- a. **Il faut que les étiquettes soient propres, colorées et justes. Amélioration de l'imprimerie au niveau local**
  - b. **Il faut que les boîtes de conserve soient propres - aucune trace de résidus - pas de rouille.**
  - c. **Aucune tolérance pour les boîtes de conserve gonflées. Il faut être très exigeant envers les fabricants de boîtes de conserve**
  - d. **Par contre, les Américains apprécient peu le goût**
7. **Communication: Une livraison bien gérée et en temps voulu est la meilleure forme de communication. C'est ce que le client américain comprend le mieux.**
- a. **Nécessite la gestion à travers la délégation de l'autorité (applicable à toutes nos affaires, en Espagne et en Grèce aussi)**
    - i. **Responsable de ventes qui sait communiquer les prix et faire les offres rapidement**
    - ii. **Responsable de production qui communique directement et qui fait les modifications nécessaires promptement**
    - iii. **Responsable d'exportations qui communique régulièrement au sujet des livraisons**
    - iv. **Responsable des finances qui signale vite les paiements tardifs**
    - v. **Si une seule personne remplit toutes ces fonctions, le développement de l'affaire sera délimitée par les compétences communicatives de cet individu**
      - (1) **Nous sommes en contact avec bon nombre de petites affaires, surtout en Espagne et en Grèce, qui n'ont qu'un seul responsable, mais ce sont surtout des expéditeurs en vrac**
      - (2) **Les producteurs de produits conditionnés (A/10) doivent recourir à la délégation de l'autorité étant donné la plus haute valeur de leur affaire**
  - b. **Nécessite des techniciens bien formés pour la transformation et l'analyse**
    - i. **Obligatoire pour les produits conditionnés.**
      - (1) **Inspection et ajustement continu des machines**
      - (2) **Réparations en marche**
      - (3) **Documentation soignée**
      - (4) **Laboratoire utilisé pleinement**
    - ii. **Moins nécessaire pour les produits en vrac mais il faut faire attention aux détails**
      - (1) **Procédures soignées**
      - (2) **Propreté**
8. **USFDA**
- a. **Contrôle de tous les produits alimentaires commercialisés aux Etats-Unis**
    - i. **Production intérieure**
    - ii. **Importations**

- iii. **Organisme non-politique - mais qui répond lentement aux besoins du consommateur**
    - (1) **Le problème des pesticides est une question importante aux USA-- des décisions peu raisonnables pourraient en résulter**
    - (2) **Les questions touchant à la santé peuvent provoquer de grandes réactions; à titre d'exemple, le raisin provenant du Chili**
  - b. **Pour les importations de produits alimentaires, on présume que le produit soit fait sous des bonnes conditions**
    - i. **Un faible pourcentage (1 pourcent) passe par l'inspection**
    - ii. **On ne regarde que certains détails**
  - c. **La meilleure défense est de rester digne de la confiance qu'on a en vos produits**
    - i. **Eviter tout ce qui n'est pas correct**
    - ii. **Documenter soigneusement toutes procédures et expéditions; être capable de répondre vite et avec précision à toute question**
    - iii. **Faire assister ses techniciens à des cours de formation aux Etats-Unis dans le domaine de la transformation des produits alimentaires ayant l'approbation de l'USFDA**
    - iv. **Agir de façon efficace et indépendamment s'il le faut; la propreté d'une grande importance, e.g. les piments grecs**
9. **Possibilités des produits alimentaires de mon point de vue - spécifiquement les olives et les cornichons**
- a. **Les rapports de l'Espagne avec la CEE; peut-être moins d'importance accordée aux USA**
  - b. **Les efforts du Gouvernement du Maroc pour augmenter la production des olives et de l'huile d'olive m'intéressent énormément**

### **2.2.12 Intervention de M. Samuel Starrett (Conseiller Commercial U.S.)**

Je tiens absolument à ce que nous commençons à temps ce matin car nous avons un important nombre de présentations aussi utiles qu'intéressantes.

J'aimerais tout d'abord attirer votre attention sur l'existence de plusieurs programmes gouvernementaux américains qui vous aideront à mieux assoir votre compétition et rivaliser efficacement sur les marchés internationaux.

Je ferai la première présentation au nom du Ministère Américain du Commerce que je représente au Maroc, ensuite je céderai la parole à Mlle. Sophia Alami de notre Service Agricole à Rabat, qui sera suivie de M. Driss Meski de la Division Agricole de l'USAID à Rabat et M. Alexander Shapleigh de la Division du Secteur Privé de l'USAID.

Vous entendrez également M. Hari Schucka, Directeur Régional de Pioneer Seed Company qui vous parlera de son expérience en tant qu'investisseur américain au Maroc.

Ensuite interviendront Messieurs Mohamed Zohry and Ismail Bouayad qui vous parleront du transport maritime et aérien des produits agricoles, et les initiatives dans ce secteur.

En ce qui nous concerne, j'aimerais vous présenter le Service du Commerce Extérieur Américain, qui représente le Ministère Américain du Commerce outre-mer et dont le but est de promouvoir les exportations américaines.

Notre mission, du reste très simple, consiste à aider les sociétés américaines à exporter leurs produits et offrir leurs services au Maroc, où nous essayons de montrer aux industriels marocains que nos produits sont aussi compétitifs que ceux auxquels ils sont habitués. Nous aidons également les entreprises marocaines à entrer en contact avec des fabricants américains susceptibles de répondre à leurs besoins en terme d'équipement et services, ainsi qu'à mieux définir les meilleurs moyens de financement pour leurs divers projets.

Nos activités peuvent être classées des plus simples au plus complexes, soit d'une simple recherche dans un annuaire commercial à une étude sophistiquée par ordinateur.

Nos services sont gratuits pour les importateurs marocains. Les sociétés américaines quant à elles doivent payer plusieurs centaines voir plusieurs milliers de dollars dans le cas du Japon, pour avoir accès à certaines informations concernant les marchés internationaux.

L'un des programmes les plus intéressants pour l'importateur marocain est le *Trade Opportunity Program* soit le *Programme d'Opportunité Commerciale*.

Je m'explique:

Lorsque vous avez besoin d'un produit spécifique, nous envoyons votre demande directement sous forme de message informatisé à Washington décrivant tout ce dont vous avez besoin. Cette information est immédiatement diffusée, dans les 24 heures qui suivent, dans plusieurs journaux commerciaux lus par

des centaines de milliers de lecteurs, et apparaît également au niveau d'une banque de données du Ministère du Commerce Américain. Ce procédé est très rapide et très efficace car les sociétés marocaines reçoivent souvent des réponses 3 jours après l'envoi de ces messages.

Nous distribuons également une revue commerciale mensuelle publiant les produits nouveaux dans plusieurs domaines y compris celui de l'agribusiness. Cette revue commerciale est publiée en anglais, toutefois après identification de votre part du produit désiré, nous pouvons établir des contacts directs avec l'exportateur américain.

D'autre part, nous organisons plusieurs manifestations commerciales dans des domaines industriels spécifiques. En plus du pavillon américain au SITEB, nous allons organiser début de l'année prochaine une exposition de catalogues, qui a pour thème "Science de la Terre et Agro-Industrie" et nous ferons en sorte que chacun d'entre vous reçoive une invitation.

Une autre facette de notre rôle consiste à recevoir des missions commerciales et d'investisseurs américains. Il y a deux ans, nous avons reçu au Maroc une importante mission d'investisseurs américains qui a abouti à 4 "joint ventures" avec des partenaires marocains, dont 2 dans le domaine de l'agro-industrie.

Nous allons prochainement recevoir au Maroc une mission d'hommes d'affaires américains spécialisés dans l'équipement d'irrigation et les ressources hydrauliques. Nous informerons tous les clients marocains potentiels désirant rencontrer les membres de cette délégation.

Par ailleurs, notre mission consiste à organiser des voyages de groupe et escorter nous-mêmes des hommes d'affaires marocains pour assister à des conventions et visiter des expositions spécialisées aux Etats-Unis d'Amérique.

Pas plus tard qu'en octobre 1991, notre spécialiste commerciale a accompagné 48 hommes d'affaires marocains à deux des plus prestigieuses foires industrielles américaines, dont l'une d'entre elles était le *Food and Dairy Show: Industrie Alimentaire et Laitière*, qui s'est tenue à Chicago. En parallèle, notre spécialiste commerciale a également organisé des rendez-vous et déjeuners d'affaires avec l'aide de la Chambre de Commerce de Chicago pour les membres de la délégation marocaine. Les résultats ont été jugés très satisfaisants par les deux parties.

Notre prochain projet dans le domaine agro-industriel sera d'accompagner un groupe d'hommes d'affaires marocains à la foire *California Farm Equipment Show*, qui se tiendra à Tulare, California, du 9 au 11 février, 1993. A cette importante foire, spécialisée dans l'équipement agricole et agro-industriel, il y aura plus de 1000 exposants américains qui présenteront leurs produits et machines.

Nous organisons un voyage pour les hommes d'affaires marocains pour aller visiter un salon spécialisé dans l'équipement d'emballage alimentaire PACK-EXPO qui se tiendra à Chicago du 8-12 novembre 1992.

Ces foires représentent quelques unes des meilleures opportunités d'entrer en contact avec les industriels américains. Les résultats sont souvent positivement surprenants et j'espère que vous serez nombreux à manifester votre intérêt pour ces foires.

**Esperant que ce séminaire se déroule conformément à vos désirs, je vous souhaite bonne chance et merci.**

### **2.2.13 Intervention de Mlle Sophia Alami (Service Agricole U.S. à Rabat)**

Mesdames et Messieurs,

Je suis venue représenter le Bureau des Affaires Agricoles Américain au Maroc où je suis responsable de l'aspect marketing. Ce bureau est situé à Rabat à l'Ambassade des Etats-Unis. C'est un bureau qui fait partie du Département de l'Agriculture Américain et plus précisément de sa branche chargée de la promotion des exportations, à savoir le Service de l'Agriculture des Pays-tiers ou *Foreign Agricultural Service* (couramment appelé FAS).

Le FAS est l'une des nombreuses agences du Département de l'Agriculture Américain (l'USDA) qui en compte une cinquantaine parmi lesquelles nous citerons APHIS (Service Américain de Contrôle de la Santé Animale et Végétale) dont vous avez un représentant ici (Dr. Karpati), le Service de la Conservation des Sols, le Service du Marketing Agricole, le Service de la Recherche Agricole, le Service de la Recherche Economique, le Service de l'Alimentation et de la Nutrition, le Service de l'Inspection et de la Sécurité Alimentaire, et le Service Fédéral de l'Inspection des Céréales.

Le FAS comprend une composante d'outre-mer et un siège à Washington D.C.:

Sur les 800 personnes travaillant à FAS, 100 travaillent à l'étranger et sont répartis sur 70 postes en tant qu'attachés agricoles. C'est ainsi qu'il y en a un à Rabat (Mr. John Wilson) dont je représente le service aujourd'hui; il y a également deux attachés agricoles à Alger, un à Tunis, deux en Egypte, et deux en Côte d'Ivoire.

Il est intéressant de noter que certains attachés agricoles couvrent plusieurs pays. C'est ainsi que l'attaché agricole de la Côte d'Ivoire couvre la Guinée, le Libéria, le Sénégal, Le Sierra Léone et le Zaïre, et que celui des Pays-Bas couvre la Belgique et le Luxembourg.

Le principe premier de FAS étant:

de promouvoir les exportations américaines, notamment en facilitant le contact entre les exportateurs et les importateurs,

ce service tient les Etats-Unis au courant de la situation offre/demande au moyen de rapports, de messages électroniques transmis à l'USDA et aussitôt transmis aux exportateurs potentiels.

Ainsi il:

- représente les intérêts de l'agriculture américaine outre-mer,
- rend compte de la production et des échanges agricoles internationaux,
- assure la promotion de l'exportation des produits des fermes américaines et
- oeuvre à l'amélioration des conditions des échanges commerciaux internationaux.

**Le siège de FAS à Washington comprend:**

- un groupe chargé de la Politique Commerciale Internationale (International Trade Policy ou ITP), qui supporte le Secrétaire et Représentant Spécial du Commerce, Carla Hills, à l' Uruguay Round. Son but est de rompre les barrières du commerce international et de rendre les exportations des Etats-Unis plus accessibles au marché mondial.
- un groupe chargé des rapports et des statistiques qui traite les rapports en provenance de différents pays du monde pour les principales denrées (céréales pour l'alimentation humaine et animale, le bétail et la volaille, les produits à haute valeur ajoutée, les graines oléagineuses et les huiles, le tabac, le coton et les semences). C'est ainsi qu'une profusion d'informations est disponible sur l'offre et la demande mondiale et sur les situations agricoles des différents pays du monde.
- un groupe qui se charge des crédits à l'exportation et plus précisément des programmes de garantie crédit. Ces programmes protègent les banques américaines contre les défauts de paiement des banques étrangères.

Le service FAS travaille en étroite collaboration avec le secteur privé pour promouvoir l'exportation. En effet il existe une soixantaine d'associations privées représentant les producteurs et les exportateurs de toutes les denrées avec lesquels l'USDA possède des arrangements financiers. C'est ainsi qu'il existe une association des producteurs de soja, de bois, de pommes, et de noix. Il existe aussi une fédération des exportateurs américains de viandes, un conseil américain des céréales pour l'alimentation animale, et une association pour les producteurs de blé.

Le blé étant la principale denrée importée par le Maroc des Etats-Unis, l'association des producteurs de blé possède un bureau à Casablanca qui assiste dans la minoterie, la boulangerie, etc., afin de promouvoir l'utilisation de blé américain. Ce bureau organise entre autres des stages pour les marocains aux Etats-Unis.

Notre bureau est dirigé par l'Attaché Agricole, Mr. John Wilson, qui ne pouvait être parmi nous aujourd'hui car il devait assister à la conférence des Attachés Agricoles à Lisbonne, qui regroupe tous les attachés agricoles d'Europe, d'Afrique et du Moyen-Orient. Mr. Wilson est employé par l'une des nombreuses agences de l'USDA, sa branche chargée de la promotion des exportations, à savoir le Service de l'Agriculture des Pays-tiers.

Le Bureau des Affaires Agricoles à Rabat est relativement "petit" puisqu'il ne compte en plus de l'Attaché Agricole que deux cadres et une secrétaire, mais sa fonction est grande et son rôle est important. Il se veut avant tout un service commercial dont l'un des principaux objectifs est de promouvoir les exportations des produits de la ferme américaine et d'encourager les importateurs marocains à entrer en contact avec les producteurs et exportateurs américains afin de promouvoir les échanges commerciaux entre les deux pays.

A titre d'information, le Maroc a importé \$ 250 million de produits agricoles des Etats-Unis en 1989 sur un total d'un milliard de dollars à peu près, et \$185 million en 1990 sur un total de \$963 million.

Ces importations sont principalement:

- Le blé (\$141 million en 1989 et \$72 million en 1990)
- Les graines fourragères (\$10 million en 1989 et \$29 million en 1990)
- Les huiles végétales ( \$44 million en 1989 et \$33 million en 1990)
- Le tabac (\$35 million en 1989 et \$29 million en 1990)
- Le coton (\$5 million en 1989 et \$14 million en 1990)

La gamme de ces produits peut être élargie car les Etats-Unis disposent de toutes sortes de produits agricoles pour l'exportation.

Tout Marocain voulant avoir des échanges commerciaux avec les Etats-Unis et notamment importer des produits américains est invité à prendre contact avec notre bureau, c'est-à-dire, le bureau de l'Attaché Agricole près de l'Ambassade des Etats-Unis. Nous fournissons assistance et conseil en matière d'importation ainsi que des listes de fournisseurs pour un contact direct. Si vous désirez importer un produit agricole des Etats-Unis et que vous connaissez les spécifications exactes de ce produit, nous pouvons transmettre votre commande instantanément par voie électronique à l'USDA qui la diffuse instantanément auprès des fournisseurs.

Nous informons également sur les lignes de garantie crédit et les programmes de subvention existant pour les différentes denrées et assistons les importateurs privés intéressés par ces programmes.

Nous pouvons assister les importateurs marocains voulant se rendre aux Etats-Unis pour l'élaboration d'un programme rationnel de visites et pour faciliter la prise de contact avec les partenaires américains.

Vous pouvez également vous adresser à nous pour vous informer sur les foires et expositions agricoles américaines.

Je vous remercie.

### **2.2.14 Intervention de M. Driss Meski (Division Agricole, USAID)**

Mesdames et Messieurs,

Dans le cadre de son programme de coopération avec le Gouvernement marocain, l'USAID vient de conclure un accord de don avec le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire pour promouvoir des activités dans le secteur de l'agribusiness. Par agribusiness on entend toute la gamme des activités intervenant à l'amont et à l'aval de l'exploitation agricole, en allant de la production, la collecte, la commercialisation, la transformation jusqu'à la livraison du produit final au consommateur.

L'objet de mon exposé est de vous présenter les grandes lignes des objectifs de ce projet, les différentes composantes qui le constituent et les mécanismes de son exécution.

#### **Buts et objectifs du projet de promotion de l'agribusiness au Maroc**

Au cours de l'année 1990, l'USAID a mené des études pour évaluer le secteur de l'agribusiness au Maroc. A l'instar de celles qui ont été effectuées par d'autres organismes bien avant, ces études ont confirmé que le Maroc dispose de très grandes potentialités pour être compétitif au niveau international en matière de l'agribusiness. En plus de sa bonne situation géographique, de son grand patrimoine foncier cultivable, le Maroc est doté de grandes ressources en matière de cadres techniques. De même que son infrastructure de service est assez développée. Ces études ont mis en relief également que les changements opérés au Maroc en ce qui concerne la libéralisation du commerce, la levée de plusieurs contraintes affectant les investissements étrangers et le commerce extérieur, et l'option pour la privatisation de nombreux établissements publics, constituent un grand tournant dans l'avenir de l'économie marocaine.

A partir de ces considérations, et dans le cadre des changements opérés au Maroc, l'USAID estime qu'il y a moyen de promouvoir davantage le secteur de l'agribusiness pour qu'il contribue de manière significative à l'accroissement du Produit Interieur Brut et à l'augmentation des recettes en devises du pays.

L'objectif du projet consiste donc à motiver le secteur privé marocain à accroître sa capacité de produire, conditionner et commercialiser une grande variété de produits agricoles ayant une forte demande et une grande valeur ajoutée.

Pour l'instant, les activités du projet concerneront les sous-secteurs suivants:

- les légumes frais;
- les fruits frais;
- les fruits et les légumes transformés;
- les épices et les huiles essentielles;
- les olives et l'huile d'olive;

- les légumineuses alimentaires;
- les fleurs coupées et les plantes ornementales;
- Raisin frais, raisin sec et vins;

Cependant d'autres sous-secteurs peuvent être touchés ultérieurement en commun accord avec les responsables du projet au Ministère de l'Agriculture. Pour l'ensemble des sous-secteurs définis, le projet assistera le secteur privé pour mener à bien les actions requises pour sa promotion. Quelles sont donc les différentes actions du projet?

### Composantes du projet

Le projet interviendra dans les sous-secteurs mentionnés ci-dessus en matière de promotion, d'amélioration du climat d'investissement, d'organisation et de soutien aux institutions et de développement des ressources humaines.

### Actions de promotion

Le projet fournira l'assistance nécessaire pour faciliter le contact entre le privé américain et marocain dans le but de développer les activités de commercialisation et d'investissement dans les sous-secteurs définis. Il soutiendra toutes les actions requises pour inciter le privé américain à s'intéresser au secteur de l'agribusiness marocain. Parmi ces actions on peut citer sans se limiter:

- réalisation des études de pré faisabilité pour l'investissement. Ces études pourraient porter sur des aspects liés aux marchés étrangers et à leur demande en produits spécifiques.
- organisation et parrainage des tournées d'études dans le secteur de l'agribusiness américain pour le personnel du secteur privé et public marocain. Cela permettra aux marocains de prendre connaissance des techniques modernes de production, de conditionnement, d'emballage et de commercialisation.
- organisation des tournées au Maroc pour le privé américain afin de faire connaître les potentialités du Maroc en matière de production agricole et les possibilités de promouvoir les activités de l'agribusiness.
- organisation des contacts entre le privé américain et marocain pour développer le partenariat.
- encouragement du privé marocain à visiter le privé américain.
- organisation des colloques et des ateliers sur les nouvelles techniques et les nouveaux produits développés dans l'agribusiness ainsi que les possibilités de transfert de technologie.
- identification des marchés pour les nouveaux produits.

- **détermination des nouvelles méthodes pour l'assistance du financement de la promotion initiale des exportations marocaines.**
- **Encouragement du privé marocain à adhérer à des associations commerciales américaines.**

Par ailleurs, le projet a mis en place un Fonds de Promotion et d'Investissement pour inciter les sociétés au cours des phases initiales de création et de développement des nouveaux produits ou d'autres méthodes de conditionnement et d'emballage; ceci dans le but d'encourager le secteur privé à se lancer dans le domaine de la recherche et de développement et de prendre plus de risque dans le domaine de l'agribusiness. Ce fonds sera accessible aux sociétés privées marocaines et américaines par voie de concours. Les bénéficiaires seront choisis sur la base d'un certain nombre de critères qui seront préétablis. Le montant total de ce fonds est de 2 millions de dollars pour toute la durée de vie du projet. Ce fonds financera jusqu'à 50 pourcent de l'activité avec un maximum de 100.000 dollars par activité. Le bénéficiaire devra contribuer avec 50 pourcent au financement de chaque activité.

#### Actions d'amélioration du climat d'investissement

Dans le cadre de ce projet, il est envisagé d'entreprendre des études approfondies dans des domaines où de nouvelles actions peuvent stimuler le secteur de l'agribusiness. Cela peut se rapporter aux problèmes du transport aussi bien maritime qu'aérien, de la commercialisation aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du Maroc, et la privatisation des unités liées à l'agribusiness. L'objet de toutes ces études consistent à lever l'ensemble des contraintes à la promotion de l'agribusiness et à créer un climat favorable à l'investissement dans ce secteur.

#### Actions du projet dans le soutien aux institutions

Dans le cadre de cette composante, les actions du projet seront orientées vers les moyens à mettre en oeuvre pour améliorer les services fournis ou à fournir par le secteur public. Il s'agit donc d'apporter l'assistance nécessaire à certaines directions du MARA de manière à mieux encadrer le secteur de l'agribusiness. Cela signifie que le projet essaiera de renforcer la capacité du MARA à suivre les marchés intérieur et extérieur en ce qui concerne la réglementation et l'information. Dans ce sens une base de données sur ces marchés sera créée au niveau MARA pour répondre à tous les besoins du secteur privé.

Le Projet assistera les services de protection des végétaux et du contrôle phytosanitaire marocains et l'Etablissement Autonome de Coordination et de Contrôle des Exportations (EACCE) pour la maîtrise des techniques modernes d'inspection sur la qualité et répondre aux exigences du marché américain et internationaux. A ce titre, un protocole d'accord sera établi avec les services du contrôle phytosanitaire du Département Américain de l'Agriculture pour fournir l'assistance requise dans ce domaine et lever les contraintes que la plupart des exportateurs marocains rencontrent au niveau du marché américain.

Il est également prévu de mener des études qui analyseraient les différentes approches pour faire participer les associations professionnelles et commerciales en matière de recherche et de développement de l'agribusiness.

## Actions de développement des ressources humaines

L'objectif recherché à travers cette composante consiste à développer les compétences requises en ce qui concerne l'encadrement du secteur de l'agribusiness marocain. Dans ce sens, le projet financera toute l'assistance nécessaire qui vise à améliorer la formation des cadres du secteur privé. Ceci concernera les domaines de la production, la récolte, le conditionnement, l'emballage et la commercialisation. Il est donc envisagé d'établir un programme de soutien à l'agribusiness au niveau de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II (IAV) à Rabat où sera dispensée une formation appropriée sur l'agribusiness. A ce titre l'IAV recevra toute l'assistance requise pour répondre aux exigences du secteur en formation, vulgarisation et encadrement. Il est prévu également d'organiser des stages de formation aux USA et/ou en cas de nécessité, dans d'autres pays sur des techniques modernes utilisées dans le secteur de l'agribusiness.

## Exécution du projet

L'exécution de ce projet a pris en considération l'ensemble des opérateurs qui interviennent dans le secteur de l'agribusiness. Le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire est le ministère de tutelle de ce projet. Deux personnes ont été désignées pour gérer le projet du côté du MARA. Il s'agit des responsables de la cellule chargée du suivi des marchés agricoles intérieurs et extérieurs. D'autres institutions du MARA ont été impliquées dans l'exécution de ce projet compte tenu du rôle qu'elles jouent dans le secteur. Il s'agit de la Direction de la Production des Végétaux (DPV), la Direction de la Protection des Végétaux, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes (DPVCTRF), la Direction de la Planification et des Affaires Economiques (DPAE), l'IAV, et l'EACCE. Le secteur privé est impliqué dans le comité directeur où il est représenté par 3 membres dont un est coprésident de ce comité. Le comité directeur du projet aura la responsabilité d'examiner les plans de travail et les différents documents du projet, et de participer à la sélection des bénéficiaires du fonds de promotion.

Les tâches de l'assistance technique aussi bien à long terme qu'à court terme seront confiées à un contractant américain qui résidera au Maroc. Ce contractant devra avoir un représentant aux USA pour assurer le suivi des opérations qui vont être entreprises aux USA. Le contractant devra mettre au service du projet une équipe de près de 6 personnes ayant différentes spécialités pour réaliser des études, et maintenir le contact entre le privé américain et marocain.

Voilà en gros les grandes lignes du projet qui vient de commencer et que l'USAID souhaite réussir en collaboration avec ses homologues du MARA. Pour plus de détails l'équipe chargée du projet aussi bien au MARA et à l'USAID est disposée à vous les fournir. Je vous remercie.

### **2.2.15 Intervention de Mr. Alexander Shapleigh (Secteur Privé, USAID)**

Mesdames et Messieurs,

Suite à la présentation de mon collègue Driss Meski, qui a abordé dans les détails le Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc, mon intervention consiste à vous présenter d'autres actions de l'USAID en faveur du développement du secteur privé. Nous en avons beaucoup. Ces actions sont résumées dans le document intitulé "USAID/Maroc--Développement de l'Entreprise Privée pour la Décennie de 1990" qui vous a été distribué. Bien que nous ne soyons qu'au début de cette période, et je suis sûr qu'on va initier encore d'autres nouvelles activités au cours des 10 prochaines années, ce document vous donnera une idée de ce que nous l'USAID entreprend actuellement.

Tout d'abord, je dois dire quelques mots sur la stratégie selon laquelle l'USAID oriente ses efforts dans ce domaine. Nous cherchons surtout à accélérer les investissements privés, à stimuler la création de nouveaux investissements privés, à stimuler la création de nouvelles entreprises ainsi que l'expansion des entreprises existantes, à augmenter les exportations et les recettes en devises, et, enfin, du point de vue social, à assurer à travers les investissements privés la création des emplois.

Quand on parle d'accélérer, on pense surtout à l'accélération dans la prise de décisions d'investir, mais on ne peut pas dicter ce qu'on peut investir. L'USAID ne peut rien faire, et rien ne sera fait par le secteur privé, sans l'existence d'un environnement économique bien installé et orienté vers une économie de marché. Si cette condition existe, on peut accélérer le développement. Heureusement, comme tout le monde le sait, le Maroc, à travers sa politique de libéralisation progressive de l'économie suivie pendant les années 80, a pu créer cet environnement favorable aux investisseurs. Cela a été principalement la fonction du secteur public, de l'administration, auprès duquel l'USAID a joué et continuera à jouer un rôle de soutien, notamment dans les domaines de la privatisation, de la réforme du secteur financier et la stimulation du marché des capitaux, et de la réforme administrative.

C'est donc dans ce contexte que l'USAID a lancé les activités directes en faveur des entreprises privées qui sont décrites dans les paragraphes du document que vous avez entre vos mains. Nous avons regroupé les activités en neuf catégories que vous pouvez lire, et où, dans la plupart des cas, nous avons ajouté des renseignements pour obtenir de plus amples informations sur un ou autre projet.

J'aimerais souligner quatre initiatives, sans mentionner le Projet de Promotion de l'Agribusiness et les activités financées dans le cadre des opérations du IESC, dont nous avons déjà parlé. Premièrement, je mets l'accent sur le Fonds de Garantie pour les PME (petites et moyennes entreprises) marocaines exportatrices. Ce fonds a été mis en place en juillet de l'année en cours, géré par un intermédiaire privé, la Citibank. Il vise à la recherche des solutions au problème commun des PME, soit le manque de garantie nécessaire à l'obtention des crédits bancaires. Le fonds garantit jusqu'à 50 pourcent des prêts à moyen terme accordés par les banques commerciales aux PME qui font des investissements à l'exportation. Avec une capitalisation de 10.5 million de dollars, cela sera traduit éventuellement par un investissement global de 21 millions de dollars. C'est un bon exemple d'accélération de l'économie.

Deuxièmement, je cite un autre projet lancé en août 91 et qui doit être opérationnel au milieu de 92, qui est le Projet de Promotion de Nouvelles Entreprises. Ce projet est axé sur trois volets et aboutira

à la création ou l'expansion de plus de 600 PME. C'est surtout un projet d'assistance technique et de formation basé sur des principes de marché, c'est-à-dire que les services de soutien aux entreprises seront payants et fournis par une société-conseil marocaine privée. Ce projet vise aussi le renforcement des associations du secteur privé pour mieux représenter leurs intérêts vis-à-vis de l'administration.

Troisièmement, je mentionne le Projet de Formation pour le Développement. Ce projet est décrit en détail dans un autre document qui vous a été distribué. Auparavant, l'USAID a concentré ses ressources sur la formation du personnel du secteur public. Cette fois-ci, la majorité des participants viendront du privé, et on a ajouté un volet important d'assistance directe aux établissements marocains de formation, principalement les établissements privées. Ce projet commencera ses opérations formelles au milieu de 92.

Finalement, et pour conclure, j'attache beaucoup d'importance au Projet "Gestion de la Demande d'Energie", lancé en 1988. Ce dernier projet aide les sociétés marocaines à réduire leurs coûts d'énergie, et par conséquent d'augmenter leur compétitivité. Les services de soutien sont payants et on s'attend à ce qu'un marché soit créé et soutenu pour ce type de service.

Voilà en gros, une présentation succincte de certaines actions du programme actuel de l'USAID. Je vous remercie.

## **2.2.16 Présentation d'un cas pratique par M. Hari Schucka Représentant de Pioneer Seed Company**

Bonjour Messieurs et Mesdames,

Il m'est un grand honneur d'avoir été invité à participer à ce colloque qui est si bien organisé et si prometteur. Pour ceux d'entre vous qui ne sont pas tout à fait au courant des activités de Pioneer, je vais commencer par vous en faire un bref résumé.

Il s'agit d'une compagnie américaine dont le siège se trouve à Johnstown, dans l'état d'Iowa, aux Etats-Unis. Notre but est d'aider le développement de l'agriculture à travers les recherches génétiques; c'est-à-dire que nous produisons des semences. Nous travaillons partout dans le monde, en Amérique du Nord, en Amérique Latine, en Europe, en Russie (ou ce qui était jusqu'à très récemment l'URSS), en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient.

Notre mission est de développer des produits de qualité capables de porter au maximum les rendements et donc les profits de nos partenaires et associés.

Notre présence dans ce coin-ci du monde ne date pas d'il y a longtemps. Nos opérations dans la région Afrique/Moyen-Orient ont débuté en 1985, lorsque nous avons lancé un petit projet au Caire, en Egypte. Il y en a 17 actuellement, situés un peu partout, depuis le Pakistan jusqu'au Maroc et de la Turquie au Lesotho en Afrique du Sud (Voir Figures 1 à 3).

Quant à nos opérations au Maghreb, elles sont de date plutôt récente; tout a commencé en 1989 par des activités dans le domaine du maïs, du sorgho et de la luzerne, mais elles comprennent déjà des semences de fruits et légumes maintenant.

Ce ne sont, bien entendu, que les investissements ayant déjà reçu l'approbation officielle; il y en a d'autres qui en sont toujours au stade de l'étude actuellement, et qui pourraient bien être d'une importance telle que l'investissement de Pioneer dans le Maghreb soit beaucoup plus considérable que les chiffres que je vous présente aujourd'hui (Voir Figure 4).

Afin de développer notre affaire lorsque nous nous sommes lancés dans le marché africain, nous avons adopté plus ou moins l'approche que vous verrez à la Figure 5.

Nos critères pour l'investissement sont plus ou moins les suivants (Voir Figure 6).

Or, que l'on veuille se lancer dans le marché marocain ou celui des Etats-Unis, il y a certaines choses qu'il faut faire. J'ai l'impression que plusieurs de ces choses, sinon toutes, ont été mentionnées hier au cours de plusieurs présentations, et je crois que nous pouvons en faire un résumé de la manière présentée à la Figure 7.

Mais enfin, quels sont les obstacles que rencontre Pioneer au Maroc, et pourquoi est-ce que le développement de nos affaires ne se fait pas aussi vite que nous voudrions (Voir Figure 8)?

En général, nous sommes conscients d'un grand potentiel de développement de nos activités ici au Maroc, surtout si le marché marocain va pénétrer dans d'autres marchés. Comme j'ai déjà dit au

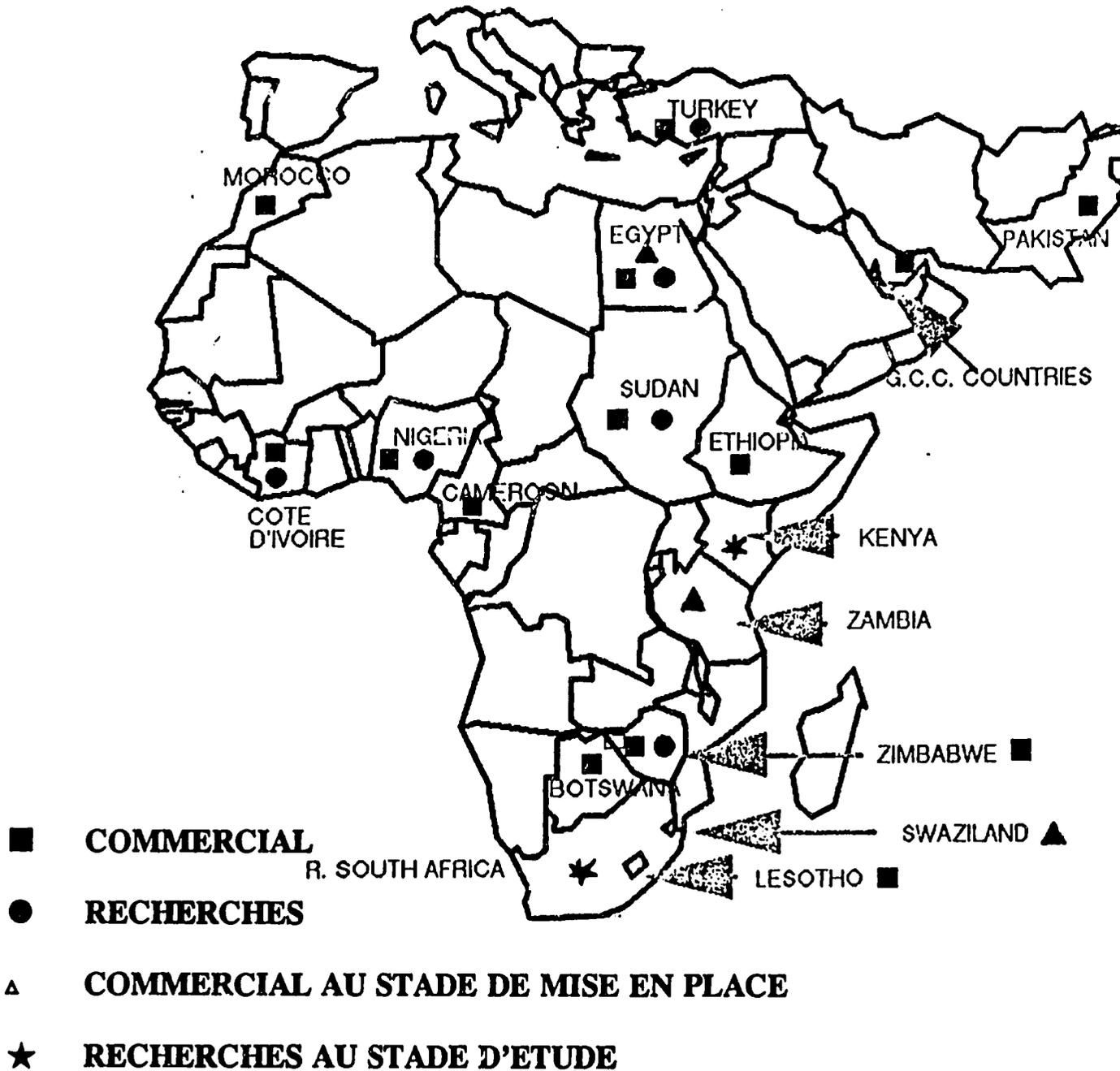
début de ma présentation, nous sommes là pour aider nos partenaires et associés à produire de bons produits. Une fois les besoins établis pour le marché américain ou tout autre marché, nous pouvons travailler avec vous pour développer ce produit au niveau local.

En fin de compte, je voudrais vous présenter la philosophie de Pioneer qui reste valable où que nous soyons dans le monde, et qu'on peut résumer dans les quatre phrases à la Figure 9.

Encore une fois, je vous remercie de votre attention ainsi que de votre aimable invitation d'assister à ce colloque.

# PIONEER SEED INTERNATIONAL

Figure 1. RESEAU P.H.I. MOYEN ORIENT ET AFRIQUE



## MOYEN ORIENT & AFRIQUE

## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

**Figure 2. ACTIVITES COMMERCIALES**

<b>1985</b>	<b>EGYPTE</b>	<b>1</b>
<b>1985 - 1989</b>	<b>TURQUIE SOUDAN COTE D'IVOIRE PAKISTAN</b>	<b>5</b>
<b>1989 - 1990</b>	<b>MAROC LESOTHO</b>	<b>7</b>
<b>1990 - 1991</b>	<b>ZIMBABWE CAMEROUN BOTSWANA ETHIOPIE NIGERIA PAYS DU GOLFE PERSIQUE</b>	<b>13</b>
<b>1991 -1993</b>	<b>SWAZILAND ZAMBIE REPUBLIQUE D'AFRIQUE DU SUD EGYPTE</b>	<b>17</b>

### **MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

**PIONEER SEED INTERNATIONAL**

**Figure 3. PRESENCE DE PIONEER  
AU MOYEN ORIENT & EN AFRIQUE  
EN 1992**

<b>*</b>	<b>TOTAL DES INVESTISSEMENTS . . . . .</b>	<b>\$ 59,0 MILLIONS U.S.</b>
<b>*</b>	<b>ACTIF TOTAL . . . . .</b>	<b>\$52,0 MILLIONS U.S.</b>
<b>*</b>	<b>TOTAL DES VENTES . . . . .</b>	<b>\$48,0 MILLIONS U.S.</b>
<b>*</b>	<b>EMPLOYES A PLEIN TEMPS . . . . .</b>	<b>500</b>

**MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

**Figure 4. PIONEER MAGHREB S.A.  
DATE DE DEMARRAGE 1992**

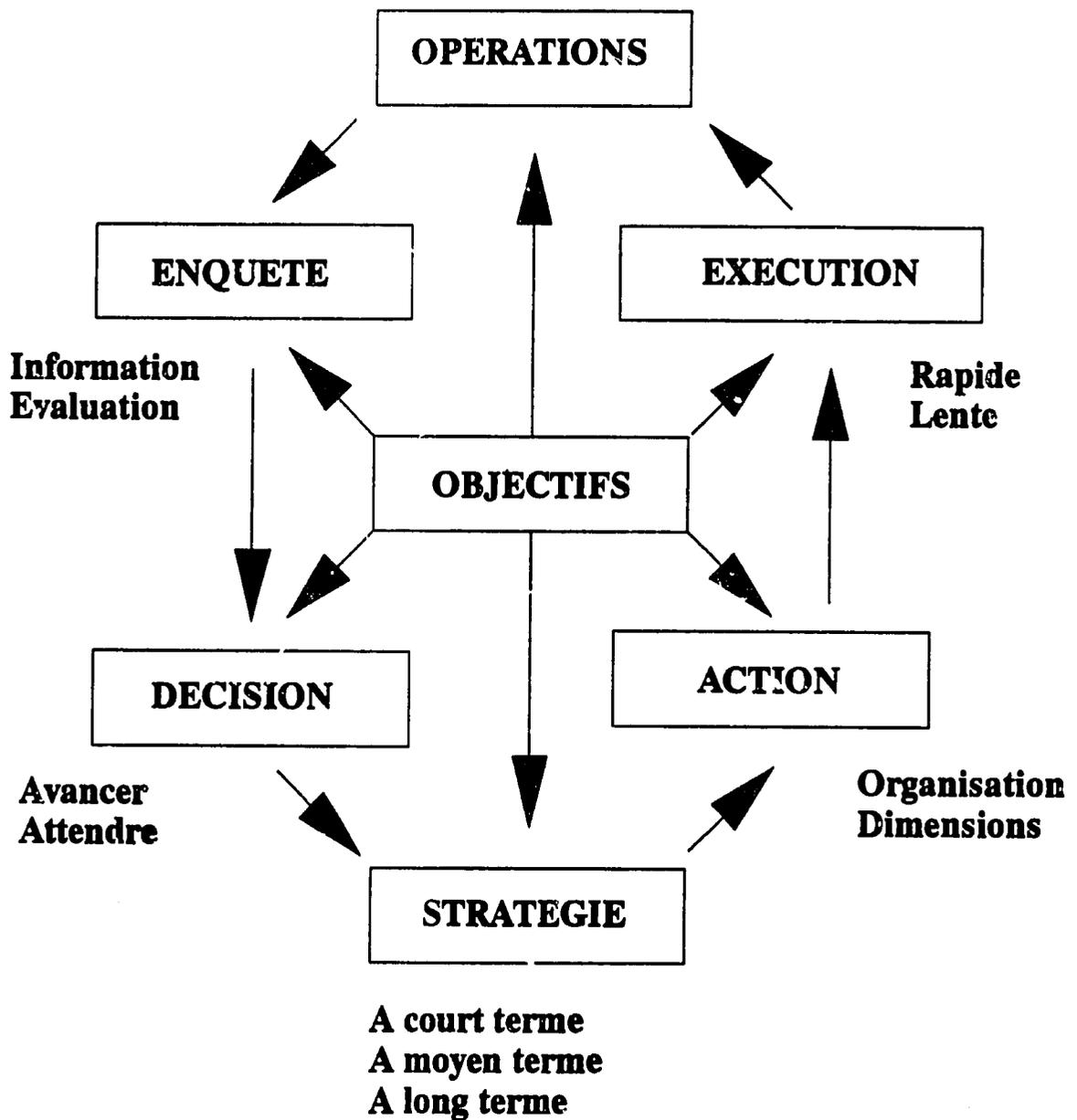
<b>*</b>	<b>INVESTISSEMENTS JUSQU'EN 1991 . . . . .</b>	<b>\$1,2 Millions U.S.</b>
<b>*</b>	<b>INVESTISSEMENTS PREVUS 1992 . . . . .</b>	<b>\$2,7 Millions U.S.</b>
<b>*</b>	<b>INVESTISSEMENTS GLOBAUX A MATURITE</b>	<b>\$ 8,7 Millions U.S.</b>

## **MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

**PIONEER HI-BRED INTERNATIONAL INC.**

**Figure 5.  
BESOINS DE L'ENVIRONNEMENT ET SOUTIEN DU  
SECTEUR PRIVE**

**APPROCHE POUR LE DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES**



## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

### **Figure 6. CRITERES POUR L'INVESTISSEMENT**

- \* MARCHE POTENTIEL**
  
- \* DISPONIBILITE DU PRODUIT**
  
- \* CONTROLE DE QUALITE**
  
- \* SERVICE AGRONOMIQUE APRES-VENTE**
  
- \* DIVERSIFICATION AVEC D'AUTRES PRODUITS**

**MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

### **Figure 7. ENTREE DANS DES NOUVEAUX MARCHES**

- \* ENQUETE POUR DETERMINER BESOINS**
- \* TRANSFERT ET ADAPTATION TECHNOLOGIQUES**
- \* DEVELOPPEMENT D'UN GROUPEMENT COMPREHENSIF**
- \* FOURNIR DES SERVICES**
- \* COMPARAISON & COMPETITIVITE**
- \* DE L'AVANCE SUR LA CONCURRENCE**
- \* RENTABILITE**

**MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

### **Figure 8. TACHES A L'AVENIR**

\* **MARCHE LIBRE**

\* **POLITIQUES DE CREDIT**

\* **RECHERCHES**

\* **PRODUCTION**

**MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

## **PIONEER SEED INTERNATIONAL**

### **Figure 9. PRINCIPES DE BASE**

- \* NOUS ESSAYONS DE PRODUIRE LES MEILLEURS PRODUITS POUR TOUS LES MARCHES.**
  
- \* NOUS ESSAYONS DE NOUS COMPORTER D'UNE MANIERE HONNETE ET JUSTE AVEC NOS CLIENTS ET ASSOCIES.**
  
- \* NOUS ESSAYONS DE PROMOUVOIR ET DE VENDRE NOS PRODUITS AVEC VIGUEUR MAIS SANS DEFORMATION.**
  
- \* NOUS ESSAYONS DE DONNER DES SUGGESTIONS DANS LE DOMAINE DE LA GESTION A NOS CLIENTS ET ASSOCIES AFIN DE LES AIDER A PORTER LEURS PROFITS AU MAXIMUM.**

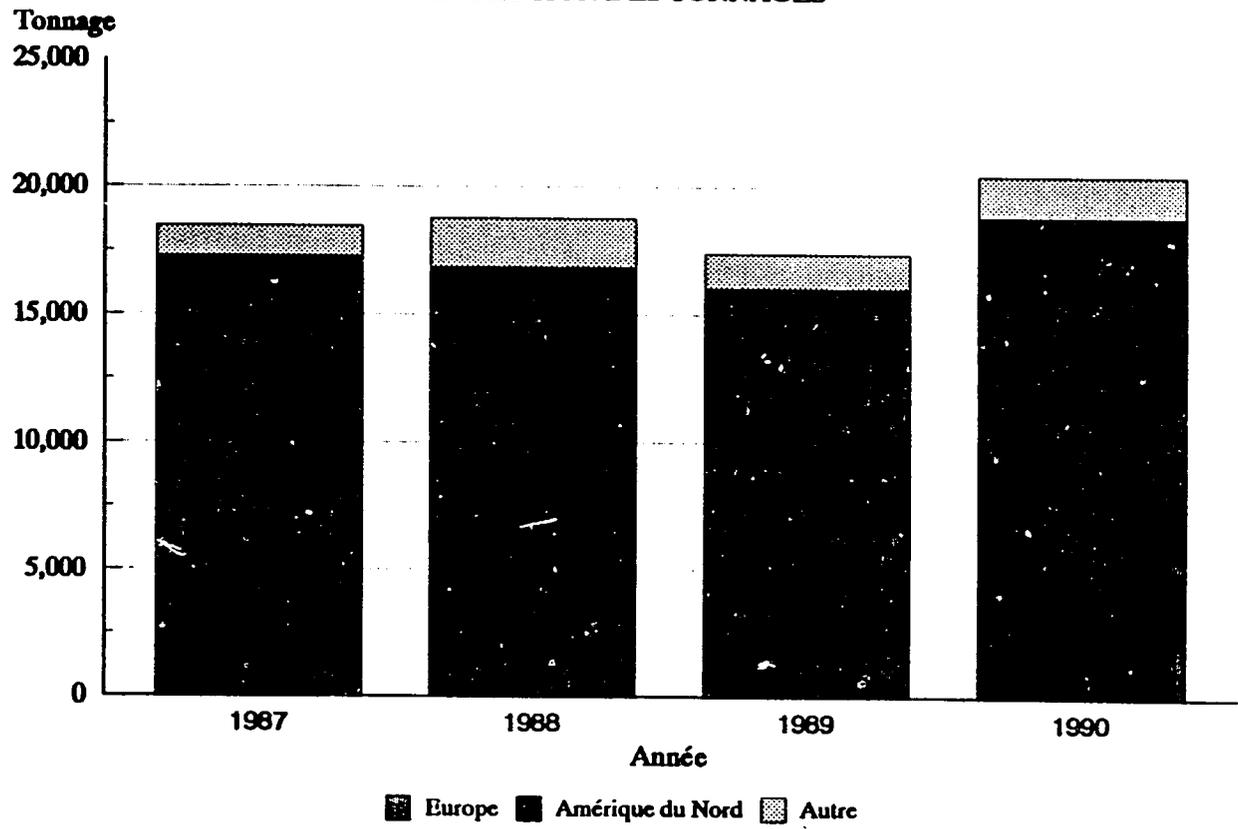
### **MOYEN ORIENT & AFRIQUE**

**2.2.17 Esquisse de la présentation de M. Mohamed Zohry  
Royal Air Maroc**

**PLAN**

- **TRANSPORT PAR FRET AERIEN: EVOLUTION DES TONNAGES**
  
- **PROGRAMME DES VOLS MAROC/USA**
  
- **CONTENANTS UTILISES**
  
- **TARIFS ET PRIX DE REVIENT**
  
- **ENTREE DES MARCHANDISES DANS LE TERRITOIRE DES USA**
  
- **TRAITEMENT INFORMATIQUE**
  
- **TRANSPORT AU DELA DE NEW YORK**

### TRANSPORT PAR FRET AERIEN: EVOLUTION DES TONNAGES



**PROGRAMME DES VOLS MAROC/USA**

129

	<u>OFFRE EN POIDS</u>	<u>OFFRE EN VOLUME</u>
● DU 1ER NOVEMBRE AU 30 MARS		
- 2 VOLS PASSAGERS B747 (14 PALETTES/S)	30 T	140 M3
- 1 VOL CARGO B707 (13 PALETTES/S)	<u>30 T</u>	<u>180 M3</u>
	60 T	320 M3
	par semaine	par semaine
● DU 1ER AVRIL AU 30 JUIN		
- 2 VOLS PASSAGERS B747 (914 PALETTES/S)	30 T	140 M3/S
● DU 1IER JUILLET AU 30 OCTOBRE		
- 4 VOLS PASSAGERS B747 (20 PALETTES/S)	44 T	200 M3

## CONTENANTS UTILISES

- **PALETTE STANDARD IATA 88/125**  
**POUCES REPANDUE A**  
**TRAVERS LE MONDE**

**CHARGE 2T500**  
**VOLUME 10,5M3**

**PALETTE B747**  
**BASE 3M X 2M**  
**HAUTEUR 1M60**

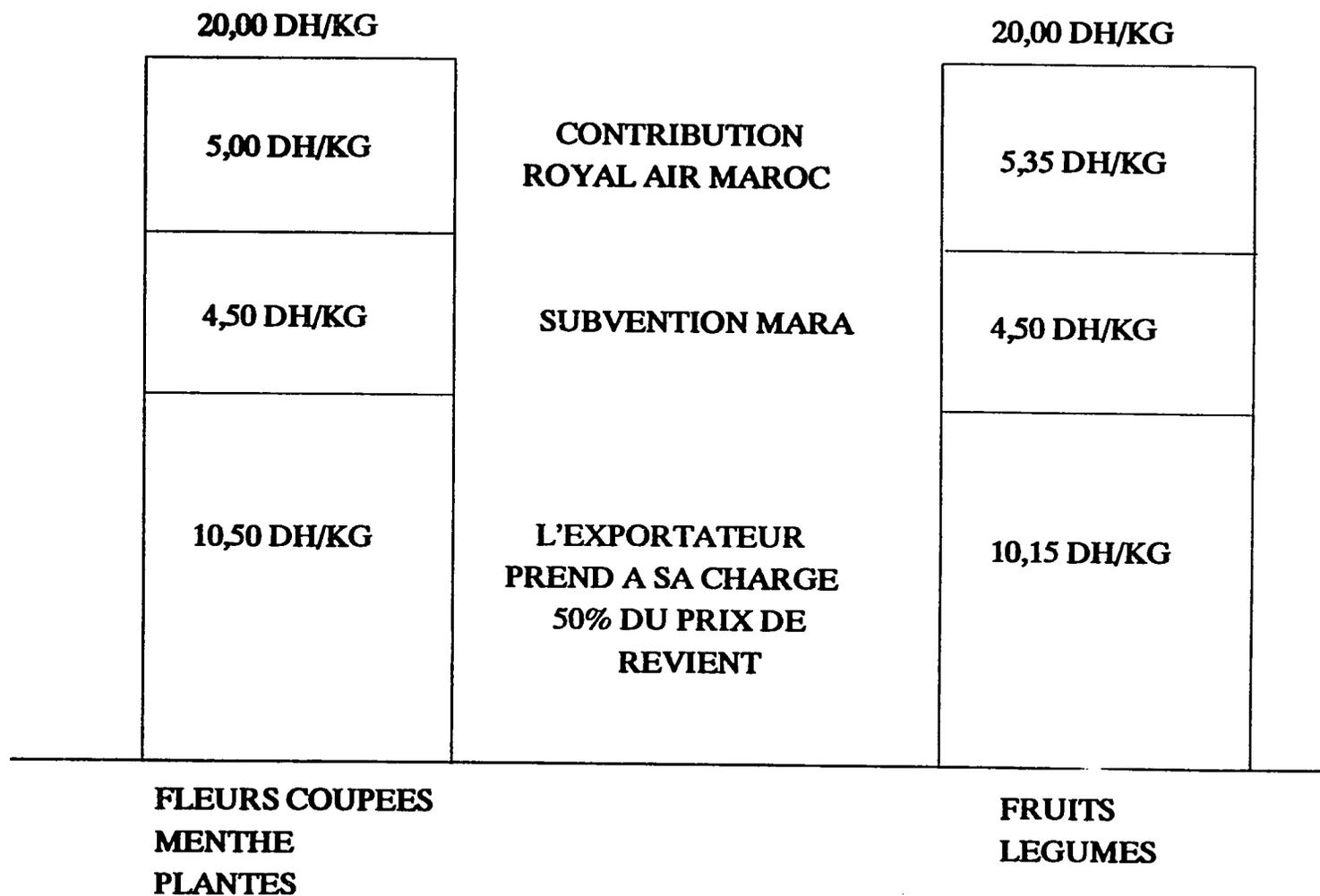
**CHARGE 2T500**  
**VOLUME 11M3**

**PALETTE B707**  
**BASE 3M X 2M**  
**HAUTEUR 1M20 SUR LES COTES**  
**1M80 PARTIE CENTRALE**

- **CONTENEUR STANDARD IATA LD3**  
**SUR B747 UNIQUEMENT**

**CHARGE : 600 KG**  
**VOLUME : 4,3 M3**

## TARIFS ET PRIX DE REVIENT: BASE AVION PLEIN



## **REGLEMENTATION USA**

- **OBLIGATION DE REMPLIR LE FORMULAIRE**

**"APPLICATION FOR PERMIT TO IMPORT PLANTS OR PLANT PRODUCTS"**

- **SELON LE CAS LES FRUITS ET LEGUMES SONT ASSUJETTIES**
  - **SOIT A UNE INSPECTION A L'ARRIVEE AVANT LIVRAISON**
  - **SOIT A UNE MISE SOUS TRAITEMENT OBLIGATOIRE (FUMIGATION)**

## TRAITEMENT INFORMATIQUE

CASABLANCA



NEW YORK



133

- LE CLIENT A LA POSSIBILITE D'OBTENIR AUPRES DE ROYAL AIR MAROC A NEW YORK TOUTES LES INFORMATIONS CONCERNANT SON (RESERVATIONS, NUMERO DE LA LTA, NUMERO DU VOL DE TRANSPORT, ETC.)
- LA LTA PEUT ETRE IMPRIMEE AUTOMATIQUEMENT A NEW YORK EN CAS DE BESOIN.

## **TRANSPORT AU DELA NEW YORK**

- **PAR AVION, ROYAL AIR MAROC A DES ACCORDS AVEC LES COMPAGNIES AMERICAINES SUIVANTES:**

-	AMERICAN AIRLINES	:AA
-	TWA	:TW
-	USAIR	:US
-	DELTA AIRLINES	:DL
-	UNITED AIRLINES	:UA
-	CONTINENTAL AIRLINES	:CO

**PRIX MOYEN: 1 USD/KG.**

- **PAR CAMION FRIGO.  
PRIX FONCTION DU POIDS DE L'EXPEDITION.**



## 2.2.18 Présentation de M. Ismail Bouayad (CONADE)

Excellence, Monsieur le Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire, Mesdames et Messieurs,

Je tiens tout d'abord à remercier les organisateurs qui nous ont donné l'occasion d'intervenir devant cet important auditoire, et nos remerciements vont tout particulièrement à l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID) qui fournit une assistance précieuse au développement économique et culturel de notre pays, ainsi qu'à la Wafabank, première banque privée du Maroc, pour son dynamisme devenu exemplaire dans le milieu marocain des affaires.

Permettez-moi, Mesdames et Messieurs, de vous présenter notre société tout en précisant auparavant que cette présentation revêt un caractère informationnel plutôt que publicitaire.

CONADE, que j'ai le privilège de vous présenter, est une compagnie de navigation maritime spécialisée dans le transport de conteneurs. Nous sommes les représentants exclusifs de la Sea Land, première société américaine du transport multimodal des conteneurs. Grâce à cette collaboration et à un parfait esprit de partenariat nous pouvons offrir une logistique des plus performantes pour le transport des produits agricoles et agro-industriels sur l'Europe, le Bassin Méditerranéen, le Moyen et l'Extrême-Orient.

Pour ce faire nous disposons de 70.000 cellules navires, 145.000 conteneurs, et 14.000 conteneurs frigos à température contrôlée électroniquement.

Nos départs se font hebdomadairement d'Algeciras, de Casablanca et de Tanger à destination de plus de 150 ports dans 60 pays.

Une liaison informatique avec Sea Land nous permet d'assurer le suivi continu et en temps réel de la position de leurs conteneurs et de leurs dates d'arrivée.

L'organisation rigoureuse de nos différentes rotations nous permet d'offrir des *transit time* réduits. A titre d'exemple, un conteneur partant de Casablanca vers New York met dix jours, pour Montreal onze jours.

Le système multimodal que nous appliquons permet donc de prendre la marchandise depuis l'usine jusqu'au domicile du destinataire, sans aucune intervention du client, nous nous chargeons donc d'utiliser tous les types de transport complémentaire au transport maritime tels que route, rail, et canaux pour délivrer la marchandise. Et ceci n'a pu être obtenu que grâce à la parfaite collaboration de Sea Land qui nous a transféré son *know how* par un programme de formation continu à tous les échelons de notre compagnie.

### **2.2.19 Rapport de synthèse, Mlle. Judith Edmister PIP**

Au nom de l'USAID/Maroc et de Wafabank, je prends plaisir à saisir cette occasion pour vous présenter un rapport succinct ayant trait aux travaux de la présente Conférence sur le Commerce et l'Investissement dans le Secteur de l'Agro-Industrie. Au cours de la session de l'ouverture de la conférence hier, le degré d'engagement tant du Gouvernement des USA que de celui du Maroc à l'endroit de la promotion du secteur agro-Industriel a été on ne peut plus clair. Au cours de la présente conférence, on nourrit l'espoir que les hommes d'affaires marocains engagés dans l'agro-industrie, grâce à l'octroi d'information sur les opportunités d'investissement et de commerce ainsi que sur les programmes d'assistance en matière d'accès aux marchés américains, seront en mesure de tirer le meilleur profit des opportunités qu'offrent les investissements et le commerce internationaux.

Au cours des dernières trente-six heures les exposés et les discussions consentis se sont focalisés sur les conditions internationales marquant actuellement à la fois l'économie, la production agricole et la commercialisation des produits agricoles, conditions que favorisent une participation ascendante du secteur agro-industriel marocain dans le commerce international et l'investissement. Ils ont été également axés sur les différentes contraintes que doivent être levées afin que les produits agricoles marocains soient dotés de la compétitivité requise sur le marché international. Au cours de la conférence, on a dégagé une description des programmes de commercialisation et d'assistance technique au profit des exportateurs potentiels. Des études de cas spécifiques ont fait l'objet d'exposés en tant qu'exemples pragmatiques illustrant la manière avec laquelle les importateurs et les exportateurs à destination et en provenance du Maroc ont fait face aux défis posés par le marché international.

Aussi est-il présenté ci-après un sommaire ayant trait aux thèmes et aux matières principaux ayant fait l'objet des exposés et des débats des intervenants, ainsi qu'à des suggestions pour l'entreprise d'activités de poste-conférence en vue de promouvoir davantage le secteur agro-industriel au Maroc.

Pour ce qui est des problèmes et des tendances actuelles marquant le commerce international des produits agricoles et leurs implications pour les affaires marocains, trois événements récents ont fait l'objet de débats. Il s'agit du GATT-Round Uruguay, de la CEE de 1992 et du NAFTA (Accord nord-américain sur le libre-échange) qui, tous, ont un potentiel qui ne manquera pas d'avoir un impact sur la participation de l'agro-industrie marocain aux marchés internationaux.

Si le compromis du GATT est réalisé, comme on s'y attend, il s'ensuivrait des réductions au niveau des subventions à l'exportation, des soutiens internes et des barrières à l'accès aux marchés; toutes ces résultantes auront pour effet de rendre les exportations agricoles marocaines plus compétitives sur le marché international comme elles apporteront leurs concours dans l'ouverture de nouveaux marchés pour les produits marocains. Des prix plus élevés d'importations vers le Maroc de tels produits comme le blé et le sucre, causés par des réductions au niveau des soutiens internes, peuvent être atténués par un traitement préférentiel au profit des exportations marocaines.

Les dispositions commerciales de la CEE de 1992, bien qu'elles soient strictes à l'endroit des pays membres, seront uniformes, tout comme elles permettront un accès similaire aux marchés de tous les pays membres. Le Maroc sera appelé à suivre de près les nouvelles réglementations au cours du processus de leur mise en application pour assurer que ses produits agricoles sont en mesure de répondre aux exigences requises. Le Maroc devra également suivre de près les négociations du NAFTA pour

s'assurer que tous les avantages accordés éventuellement au Mexique comme résultante de ces négociations ne seront pas de nature à exclure les exportations marocaines du marché.

Les intervenants ont passé en revue les considérations pratiques se rapportant à l'entrée au marché américain, ainsi que les problèmes des exigences en matière d'exigences phytosanitaires, les barrières tarifaires et non-tarifaires à l'échange commercial, et les aspects de transport et de financement des transactions commerciales. L'accent par ailleurs a été mis à la fois sur la qualité du produit--thème qui a été abordé tout au long de la conférence--et la nécessité impérieuse qu'il y a de répondre aux exigences phytosanitaires pour tous les produits agricoles exportés vers les USA.

Les barrières commerciales existent sous la forme de droits de douane voués à la protection de l'industrie agro-alimentaire américaine contre la concurrence, ou sous la forme de l'exclusion de produits de la liste des importations afin de prévenir contre des expositions à des parasites nuisibles ou à des maladies végétales. La responsabilité pour ce qui est de se familiariser avec les conditions d'entrée au marché américain incombe aux exportateurs qui doivent également planifier des stratégies d'exportations en se basant sur les conditions en question.

L'accès à un emballage de qualité ainsi que des moyens de transport fiables et de bon marché sont d'autre part essentiels dans la promotion d'industries d'exportation viables, tout comme l'est le développement de bonnes relations avec des importateurs/distributeurs américains pour assurer la vente et la distribution des produits.

Les opportunités pour les producteurs agricoles marocains existent sur la côte orientale des USA dans certaines circonstances et à certains moments de l'année. Un plan d'action voué à la promotion du commerce agro-industriel avec les USA a mis l'accent sur l'intervention du Gouvernement marocain et le soutien à l'industrie agro-alimentaire, outre d'autres aspects incitatifs telle la participation à des missions commerciales aux USA et à des programmes d'assistance gouvernementales à l'industrie agro-alimentaire.

Deux débats séparés sur les dispositions phytosanitaires aux USA et au Maroc ont mis l'accent sur l'application de ces dispositions en tant que mesures de contrôle destinées à sauvegarder la production agricole nationale contre les maladies et/ou les parasites nuisibles. Le rôle aux USA du Service de Contrôle de la Santé Animale et Végétale--APHIS) dans le contrôle des importations agricoles vers les USA, et le rôle du Service de la Protection Végétale au Maroc dans la supervision des produits d'exportations agricoles ont fait l'objet de clarifications détaillées au cours de la conférence. Le rapport de l'APHIS a fait l'objet d'un index de référence détaillé ayant trait aux plantes, produits végétaux, et à divers articles qui sont sujets à des mises en quarantaine, à des réglementations et à des arrêtés spécifiques (Cette liste sera publiée comme partie des actes de la conférence).

L'un des programmes d'assistance en commercialisation actuellement disponibles pour être au service des exportateurs marocains est le Service de Commerce et d'Investissement (TIS). Les activités au titre de ce programme comprennent la fourniture de commandes pour des compagnies exportatrices, l'identification d'opportunités de joint-ventures, la préparation d'enquêtes sectorielles et des écrits sur les investissements, ainsi que l'identification d'importateurs spécialisés ou des associés/partenaires en matière de commercialisation. L'intervenant a identifié trois questions comme étant critiques quand il s'agit d'assurer le développement de relations d'affaires fructueuses avec les importateurs américains, à savoir: qualité/emballage, compétitivité et opportunité ponctuelle au niveau de la livraison et de la communication.

Une étude de cas spécifique au titre des actions du programme TIS a fait l'objet d'un exposé dans lequel un importateur américain d'olives en provenance du Maroc a passé en revue un certain nombre de suggestions pratiques aux entrepreneurs agro-alimentaires marocains désirant entrer dans le marché américain. L'importance d'établir des relations avec un agent américain digne de confiance, des contacts périodiques avec les USA, la qualité du produit et l'emballage, l'opportunité ponctuelle des livraisons, et l'adaptabilité et la conformité avec les normes américaines de qualité sont, encore une fois, autant d'aspects que ont été mis en relief par l'intervenant. Les opportunités pour la promotion d'un marché agro-alimentaire constant ont été identifiés, en particulier pour les olives.

Les exposés présentés lors de cette matinée ont mis l'accent en premier lieu sur un débat portant sur le programme en matière de coopération et de commercialisation entre les USA et le Maroc. Ce programme est destiné à dispenser des services aux hommes d'affaires marocains au niveau de 4 départements américains: le Département Américain du Commerce, le Département Américain de l'Agriculture, la Division de l'Agriculture et la Division du Secteur Privé, ces deux dernières divisions relevant de l'USAID/Maroc.

Le Service du Commerce Extérieur Américain (FTS) a pour but de promouvoir les exportations américaines à l'étranger en dispensant de l'assistance aux compagnies américaines en vue d'exporter leurs produits et offrir leurs services au Maroc. Le FTS octroie également une assistance aux hommes d'affaires marocains pour établir des contacts avec les fabricants américains susceptibles de répondre à leurs besoins en matière d'équipement et de services, ainsi que pour assurer les moyens les plus appropriés pour ce qui est du financement de différents projets.

Le Programme de l'Opportunité Commerciale est un service offert aux importateurs marocains au titre duquel les demandes de produits ou de services sont communiquées directement aux USA et apparaissent dans les journaux à caractère commercial. D'autres services comprennent la diffusion de mensuels de commercialisation, l'organisation d'expositions commerciales, l'accueil au Maroc de missions commerciales d'investisseurs américains, et l'organisation de voyages pour les hommes d'affaires marocains pour prendre part à des conventions et à des expositions aux USA.

Le Service de l'Agriculture des Pay-tiers (FAS) a pour but de promouvoir les produits d'exportation américains en facilitant les contacts entre les importateurs et les exportateurs. Le FAS représente les intérêts de l'agriculture américaine à l'étranger et la collecte de données sur l'agriculture internationale. Le FAS représente les intérêts de l'agriculture américaine à l'étranger, rassemble des informations sur la production et les échanges agricoles au niveau international, assure la promotion des produits agricoles exportés à partir des Etats-Unis, et encourage l'amélioration des conditions influant sur le libre-échange au niveau international. De plus, le FAS collabore étroitement avec le secteur privé afin de promouvoir l'exportation par l'intermédiaire des associations de producteurs.

Pour ce qui concerne les programmes de l'USAID dans le domaine de l'agribusiness, la Division Agricole s'est mise d'accord tout récemment avec le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA) pour promouvoir encore d'autres activités dans ce secteur. Les activités de ces projets seront axées sur la promotion de l'agribusiness, l'amélioration du climat pour l'investissement, l'organisation et le soutien des institutions du secteur public, et le développement des ressources humaines au moyen de la formation. Les sous-secteurs agricoles sélectionnés pour recevoir de l'assistance comprennent les fruits et légumes frais et transformés, les épices et les huiles essentielles, les olives et l'huile d'olive, les légumineuses alimentaires, les fleurs coupées et les plantes ornementales, les raisins, les raisins secs et le vin.

D'autres initiatives de l'USAID dans le secteur privé comprennent le développement d'un fonds de garantie à l'usage des petites et moyennes entreprises; un projet de développement des nouvelles entreprises; et un projet qui s'appelle "la Gestion de la Demande d'Energie" qui doit aider les entreprises marocaines à réduire leurs coûts d'énergie.

Ensuite, un représentant de Pioneer Seed Company a présenté l'historique des activités de sa compagnie dans la production des semences partout dans le monde et spécifiquement au Maroc. Comme souligné tout au cours de la conférence, l'expérience de Pioneer démontre la nécessité d'élaborer des stratégies solides pour le développement d'une entreprise, de produire des produits de qualité destinés à un marché approprié, et de tenir compte des possibilités de diversification éventuelle des produits.

Les deux derniers exposés de la conférence ont mis l'accent sur le transport aérien et maritime des produits agricoles marocains vers les pays étrangers. Les opérations en Amérique de la compagnie aérienne marocaine Royal Air Maroc (RAM) demeurent modestes par rapport à ses prestations à destination de l'Europe. La RAM planifie de doubler ses activités en Amérique à partir de 1993 en portant à 4 vols par semaine en direction à la fois de New York et Montréal. "Sea Land", une compagnie maritime spécialisée dans le transport par conteneurs, assure le transport des produits agricoles vers les USA et le Canada, outre le Bassin Méditerranéen, le Moyen-Orient et L'Extrême-Orient.

Il ressort clairement sur la base des différents exposés présentés qu'il existe de nombreuses opportunités et possibilités qui militent pour la promotion et l'expansion du secteur agro-industriel marocain. Grâce à l'assistance apportée par le biais à la fois des différents services officiels américains et marocains et des programmes établis par les deux pays, le secteur agro-industriel marocain, s'il se dote du dynamisme qui doit imprimer ses activités, peut tirer le meilleur profit des différents atouts qu'offre le Maroc comprenant les aspects géographique, climatique, des potentialités en matière de production agricole et des ressources humaines, et ainsi devenir pleinement compétitif sur le marché international.

Merci pour votre attention.

### **3 DOCUMENTS DISTRIBUES AUX PARTICIPANTS AU COURS DE LA CONFERENCE**

### **3.1 Liste des produits susceptibles d'être importés du Maroc**

**United States Department of Agriculture  
Animal and Plant Health Inspection Service  
Plant Protection and Quarantine**

**(Service de Contrôle de la Santé Animale et Végétale  
du Département de l'Agriculture Américain)**

#### **A tous les ports d'entrée des Etats-Unis**

**Tout allium  
Banane (fruit & feuille)  
Haricot: vert (en gousse ou écosse)  
Cipollino (bulbe) (oignon sauvage) T104 (k)  
Dasheen (pousses de taro)  
Ail (bulbe) T104 (i)  
Racine de gingembre  
Coeur de palmier  
Pois (en gousse ou écosse)  
Ananas (entree interdite en Hawaï)  
Tomate (verte uniquement—pour le commerce uniquement)  
Igname**

#### **Uniquement aux ports d'entrée de l'Amérique du Nord**

**Abricot T107 (a) ou T108  
Topinambour  
Asperges  
Clementine T107 (a)  
Ethrog  
Raisin T101 (d) et T107 (a) ou T101 (d) (2)  
Pamplemousse T107 (a)  
Melon (Cucumis uniquement)  
Orange T107 (a)  
Pêche T107 (a) ou T108  
Poire T107 (a) ou T108  
Prune T107 (a) ou T108  
Mandarine T107 (a)  
Thym**

### 3.2 Principaux importateurs de produits agricoles frais du Nord-est des Etats-Unis

Boston Tomato Company, Inc.  
117 New England Produce Center  
Chelsea, MA USA 02150  
Contact: Charles S. Scimeca  
Téléphone: 617-884-5901  
Télécopie: 617-889-0497

Pacific Fruit, Inc.  
Shed 138, Marsh Street  
Port Newark, NJ USA 07114  
Contact: James Geogallas  
Téléphone: 201-465-1171  
Télécopie: 201-589-0362

Turbana Corporation  
110 Benjamin Court  
Dayton, NJ USA 08810  
Contact: Michael Potts  
Téléphone: 201-329-0077  
Télécopie: 201-329-0079

Mondial Trading, USA Ltd.  
Woodbridge Place  
517 Route 1 South, Suite 2021  
Iselin, NJ USA 08330  
Contact: Robert R. Benedetti  
Téléphone: 201-855-0202  
Télécopie: 201-274-2934

Pacific Fruit, Inc.  
19 Rector Street  
New York, NY USA 10006  
Contact: Shillo Adir  
Téléphone: 212-344-1370  
Télécopie: 212-509-5636

Polly Peck International  
9 West 57th Street  
New York, NY USA 10019  
Contact: Eytan Sella  
Téléphone: 212-688-0505  
Télécopie: 617-755-5078

Turbana Corporation  
326 Maryland Route 3 South  
Millersville, MD USA 21108-9803  
Contact: Herb Garritt  
Téléphone: 301-987-1822  
Télécopie: 301-987-5859

D'Arrigo Bros. Co. of NY Inc.  
315 NYC Terminal Market  
Bronx, NY USA 10474-7094  
Contact: Stephen A. D'Arrigo  
Téléphone: 212-991-5900  
Télécopie: 212-960-0544

Banana Services, Inc.  
One Saville Avenue  
Eddystone, PA USA 19022  
Contact: Emanuel Lazopoulos  
Téléphone: 215-499-6776  
Télécopie: Inconnue

Frupac International Corp.  
400 Market Street  
Philadelphia, PA USA 19106-2513  
Contact: Marcel Jeanneret  
Téléphone: 215-925-2800  
Télécopie: 215-925-1490

Socodis Bocchi Trading  
3460 N. Delaware Ave, Suite 210  
Philadelphia, PA USA 19134  
Contact: Kurt A. Sochacki  
Téléphone: 215-426-1900  
Télécopie: 215-426-8807

Unifruti of America, Inc.  
3460 N. Delaware Avenue  
Suite 302  
Philadelphia, PA USA 19134-6390  
Contact: Andreas P. Economou  
Téléphone: 215-425-2777  
Télécopie: 215-426-4044

David Oppenheimer and Company  
Delaware River Industrial Park  
2 Dock View Drive  
New Castle, DE USA 19720  
Contact: John Lazopoulos, Jr.  
Téléphone: 302-429-0966  
Télécopie: 302-987-5859

Chiquita Brands, Inc.  
250 East 5th Street  
Cincinnati, OH USA 45202  
Contact: Anthony D. Battaglia  
Téléphone: 513-784-8750  
Télécopie: 513-784-6770

### **3.3 Importateurs de fleurs du Nord-est des Etats-Unis**

**Holland Floral, Inc.**  
350 South White Horse Pike  
Waterford Works, NJ USA 08089-0538  
Contact: Herman Mens  
Téléphone: 609-767-9400  
Télécopie: 609-767-9051

**Sunshine Bouquet Company**  
3A Chris Court  
Dayton, NJ USA 08810-0892  
Contact: John Simko  
Téléphone: 201-272-2900  
Télécopie: 201-274-2934

**Florimex Inc. New York**  
151-04 132nd Avenue  
Jamaica, NY USA 11434  
Contact: Robert Brueckner  
Téléphone: 718-481-8000  
Télécopie: 718-481-8209

**Agrexco USA Ltd.**  
150-12 132nd Avenue  
Jamaica, NY USA 11434  
Contact: Jacon Lubinsky  
Téléphone: 718-481-8700  
Télécopie: 718-481-8719

### **3.4 Publications aux Etats-Unis dans le domaine des fleurs et des produits agricoles**

#### **Produits agricoles:**

**The Packer - (Journal commercial au sujet des produits agricoles)**

P.O. Box 2939 Shawnee Mission,

KS USA 66201

(on y publie également un supplément au sujet des fleurs qui s'appelle Supermarket Floral)

**The Produce News**

(hebdomadaire à circulation nationale servant l'industrie des fruits et légumes frais)

2185 Lemoine Street

Fort Lee, NJ USA 07024

**Produce Business - revue mensuelle**

301 Yamoto Road, Suite 4110

Boca Raton, FL USA 33411

(on y publie également un supplément au sujet des fleurs qui s'appelle Floral Business)

**Fresh Produce Council Digest**

1601 East Olympic Blvd., Suite 212

Los Angeles, CA USA 90021

**Euro-Fruit (publication internationale mensuelle)**

Market Intelligence Limited

Market Tower, New Covent Garden, Space 5nq

London SW8, England

Télécopie: 71-498-6472

#### **Fleurs:**

**Saf-Business News for the Floral Industry**

(Publication de la Société des Fleuristes Américains)

1601 Duke Street

Alexandria, VA USA 22314

**Floral & Nursery Times**

629 Green Bay Road

Wilmette, IL USA 60091

**Floriculture International**

P.O. Box 532

Geneva, IL USA 60134

#### **Bulletins hebdomadaires de l'USDA:**

**Federal-State Market News**

Miami Produce Center

1200 NW 21st Terrace, Suite 3

Miami, FL USA 33142

**Federal-State Market News**

630 Sansome Street, Room 727

San Francisco, CA USA 94111

### 3.5 Associations commerciales aux Etats-Unis et informations sur les organismes du Gouvernement des Etats-Unis

#### Associations commerciales:

Produce Marketing Association  
1500 Casho Mill Road, P.O. Box 6036  
Newark, DE USA 19714-6036  
Télécopie: 302-731-2409

United Fresh Fruit & Vegetable Association  
727 North Washington Street  
Alexandria, VA USA 22314  
Télécopie: 703-836-7745  
Telex: 510 101 2401

Fresh Produce Council  
1601 East Olympic Blvd. Suite 212  
Los Angeles, CA USA 90021  
Télécopie: 213-623-403

Floral Marketing Association  
1500 Casho Mill Road, P.O. Box 6036  
Newark, DE USA 19714-6036  
Télécopie: 302-731-2409

Society of American Florists  
1601 Duke Street  
Alexandria, VA USA 22314

#### Organismes du Gouvernement des Etats-Unis:

Agricultural Marketing Service  
USDA, Information Staff  
Room 3058-S  
Washington, DC USA 20250  
Téléphone: 202-447-8998

Transportation Marketing Division  
USDA  
Washington, DC USA 20250  
Téléphone: 202-653-6275

Animal & Plant Health Inspection Service  
USDA - International Services  
Contact: Dr. Joseph Karpati  
USDA APHIS IS  
American Embassy, Rome  
Via Veneto 119/a  
00187 - Rome  
Téléphone: 396-4674-2131  
Télécopie: 396-4674-2387

Animal & Plant Health Inspection Service  
USDA - Plant Protection & Quarantine  
Federal Building  
Hyattsville, MD USA 20782  
Téléphone: 301-436-8645 (Information générale)  
Contact: Peter Grosser, Room 631 (Section certification)  
Téléphone: 301-436-6799

Economic Research Service - USDA  
Economic Management Staff  
Washington, DC USA 20460  
Téléphone: 202-447-7943

Environmental Protection Agency  
Office of Pesticides & Toxic Substances  
401 M Street SW  
Washington, DC USA 20460  
Téléphone: 202-382-4374

Food & Drug Administration  
U.S. Dept. of Health & Human Services  
5600 Fishers Lane  
Rockville, MD USA 20857  
Téléphone: 301-443-4486

Food Safety & Inspection Service - USDA  
Foreign Programs Division  
Washington, DC USA 20250  
Téléphone: 202-447-7943

Foreign Agricultural Service - USDA  
Information Division - Room 5774-S  
Washington, DC USA 20250  
Téléphone: 202-447-7115

Office of International Cooperation & Development -  
USDA  
Private Sector Relations Division  
Agribusiness Information Center  
Washington, DC USA 20250-4300  
Téléphone: 202-653-6275

U.S. Customs Service  
U.S. Dept. of Treasury  
1301 Constitution Avenue  
Washington, DC USA 20229  
Téléphone: 202-566-2957

### **3.6 Les zones à l'abri des ravageurs**

**Pour plus de renseignements,  
veuillez contacter USDA/APHIS**

**Quand faut-il établir des zones à l'abri des ravageurs pour l'exportation des produits?**

- 1. Lorsque le pays d'origine veut exporter un produit ou plusieurs produits.**
- 2. Lorsque des ravageurs (insectes, mites, maladies végétales, nématodes, mauvaises herbes) susceptibles d'être mis en quarantaine sont associés aux produits. Les ravageurs peuvent se ranger dans l'une ou l'autre catégorie suivante:**
  - ceux pour lesquels le contrôle ou le traitement en quarantaine est une condition suffisante pour l'entrée dans le pays importateur. Dans ce cas-ci, les zones à l'abri des ravageurs ne sont pas nécessaires.**
  - ceux qui nécessitent des zones à l'abri des ravageurs. (Voir la page suivante. Toutes les conditions énumérées doivent s'appliquer obligatoirement).**

## **Identification des organismes nécessitant la création des zones à l'abri des ravageurs**

1. Le pays importateur détermine que la présence de l'organisme associé aux produits provenant du pays exportateur est telle que ceux-ci doivent être mis en quarantaine.
2. Le pays importateur détermine que le contrôle des produits pour décéler la présence de l'organisme n'est pas une méthode acceptable pour maintenir la sécurité voulue.
3. L'application d'un traitement en quarantaine n'est pas souhaitable ou n'est pas admissible au pays importateur.
4. Il est possible techniquement, politiquement et financièrement d'établir ou de maintenir des régions spécifiques du pays d'origine libres de l'organisme en question, et d'assurer que seules ces régions-là produisent le produit pour l'exportation.

**Quelques pays qui ont adopté le concept des zones à l'abri  
des ravageurs afin d'exporter leurs produits aux USA**

<b>Pays</b>	<b>Zone à l'abri des ravageurs</b>	<b>Organismes visés</b>	<b>Produits</b>
<b>AUSTRALIE</b>	Tasmanie	<u>Ceratitis capitata</u> <u>Dacus tryoni</u>	Pomme et autres hôtes des mouches fruitières
<b>BRESIL</b>	Mossoro	<u>Anastrepha grandis</u>	Melon d'Antibes
<b>CHILI</b>	Certaines provinces	<u>Ceratitis capitata</u>	De nombreux hôtes de la mouche méditerranéenne fruitière
<b>EQUATEUR</b>	Région près de Guayaquil	<u>Anastrepha grandis</u>	Melon d'Antibes
<b>MEXIQUE</b>	Régions de Sonora	Cinq espèces de mouche fruitière	Agrumes, pommés, pêches

## **Comment établir et maintenir une zone à l'abri des ravageurs dans un pays étranger en vue d'exporter des produits aux USA**

1. Obtenir un exemplaire de la publication 7 CFR 319.56-2 (e) & (f) et étudier la réglementation relative aux zones à l'abri des ravageurs.
2. Identifier:
  - a. les organismes visés par la création de la zone.
  - b. les denrées à produire dans la zone qui ont besoin de certification pour être exportés.
  - c. les régions à désigner pour la création de la zone.
3. Assurer la coopération et la collaboration des membres du secteur privé (producteurs, exportateurs) qui bénéficieront de la création de la zone et qui doivent fournir un appui financier et une assistance permanente.
4. Assurer la coopération et la collaboration des membres du secteur public (principalement, du service national de la protection des végétaux) qui seront chargés de la gestion et de l'application des aspects techniques du programme, et qui poursuivront des négociations avec l'USDA/APHIS.
5. Développer un plan de travail pour le contrôle et l'exclusion des organismes visés par la création de la zone.
  - a. Le plan de travail doit spécifier la technologie d'enquête utilisée aussi bien que les mesures prises (e.g. la quarantaine) pour empêcher l'introduction de l'organisme visé dans la zone.
  - b. Le plan de travail doit comprendre tous les détails des mesures à prendre au cas où l'organisme visé serait repéré dans la zone (i.e. annulation de la zone, mesures pour faire disparaître l'organisme de la zone, enquêtes pour restituer la zone).

- c. **Le plan de travail doit comprendre les procédures à suivre pour marquer et certifier le produit à exporter et pour empêcher l'infestation du produit après qu'il sort des limites de la zone.**
- 6. **Mettre en exécution le plan de travail (étape 5) pendant une période d'au moins un an. Les données se rapportant à cette année préliminaire doivent démontrer l'absence de l'organisme visé dans la zone proposée.**
- 7. **Le plan de travail et toutes les données (étapes 5 & 6) doivent être soumis par écrit à l'APHIS pour l'approbation. L'approbation du plan de travail et des données par l'APHIS comprendra de toute évidence:**
  - a. **Un rapport préliminaire au sujet du plan de travail et des données soumis.**
  - b. **Une visite de la zone proposée par un représentant de l'APHIS (dont les frais seront remboursables à l'APHIS).**
  - c. **Inscription dans le Régistre Fédéral pour établir la création en bonne et due forme d'une zone officielle à l'abri des ravageurs.**
- 8. **La certification permanente de l'exportation à partir des zones à l'abri des ravageurs dépend de l'exécution satisfaisante et continue du plan de travail approuvé, déterminée au cours des visites d'évaluation effectuées par les représentants de l'APHIS (dont les frais seront remboursables à l'APHIS).**

### **3.7 USAID/Maroc: Développement de l'Entreprise Privée pour la Décennie de 1990**

L'Agence Américaine pour le Développement International (USAID) oriente de plus en plus son programme d'assistance économique au Maroc vers un soutien au secteur privé et à un développement ayant axé sur le marché. Plusieurs activités visent directement les entreprises privées. De plus la quasi totalité des nouveaux projets comprend d'importants volets relatifs à la promotion des entreprises. Les activités menées en faveur du secteur privé comportent à la fois un soutien direct aux sociétés et organisations privées et une amélioration de l'environnement dans lequel fonctionne l'entreprise privée.

Les principaux domaines où l'USAID aide le secteur privé sont la promotion des exportations, le développement de la petite et moyenne entreprise, l'accès aux crédits et la réforme des marchés financiers, l'agribusiness, le développement des ressources humaines, la privatisation, la conservation de l'énergie, et une assistance aux ministères marocains qui soutiennent le secteur privé.

#### **Promotion à l'exportation**

Le **Projet de Promotion des Exportations du Secteur Privé** (29,4 millions de dollars, lancement en 1986) contribue à l'expansion des exportations à travers quatre volets;

- **Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX):**

L'USAID a financé la capitalisation d'un fonds de réserve pour les risques commerciaux et fournit une formation et une assistance technique visant à faire de la SMAEX une compagnie d'assurance privée. La SMAEX a augmenté de façon significative les services d'assurance pour les crédits à l'exportation, aidant ainsi les exportateurs à accroître leur production et leurs ventes. A ce jour, 547 sociétés ont souscrit au moins une police d'assurance pour les crédits à l'exportation auprès de la SMAEX.

- **Crédits pour le pré-financement des exportations:**

Pour augmenter les crédits à court terme accordés aux PME exportatrices, l'USAID a offert une ligne de crédit de l'équivalent en dirhams de 4,5 millions de dollars, par le biais de deux banques commerciales (la BMCE et la BCP), pour répondre aux besoins de ces entreprises en fonds de roulement. Trente-six sociétés ont bénéficié d'un financement à l'exportation grâce à cette ligne de crédit.

- **Assistance en matière de production et de commercialisation à l'exportation:**

A travers un accord signé avec le Corps International de Services des Experts (IESC), ce dernier fournit aux sociétés une assistance technique spécialisée en matière de production, de gestion et de commercialisation à l'exportation grâce à son réseau de cadres retraités. Plus de 100 sociétés marocaines ont reçu au moins une fois l'assistance d'un expert de l'IESC. Le Service de Commerce et d'Investissement (TIS) de l'IESC encourage les exportations marocaines par le biais d'une assistance à la commercialisation mettant en relation des acheteurs américains avec des exportateurs marocains, ainsi que par la stimulation des sociétés en joint-venture. A ce jour, 20 sociétés ont exporté aux

Etats-Unis pour une valeur de 6,6 millions de dollars comme conséquence directe du travail effectué par le TIS.

- **Fonds de Garantie pour les PME marocaines exportatrices:**

L'USAID a fourni récemment 10,5 millions de dollars pour capitaliser un fonds de garantie pour les prêts aux PME. Dans le même cadre, elle fournira un programme d'assistance technique et de formation. Le fonds garantit jusqu'à 50 pourcent des prêts à moyen terme accordés par les banques commerciales participantes aux PME qui font des investissements à l'exportation. Actuellement, ce fonds est géré par la Citibank Maghreb, mais il sera institutionnalisé comme entité privée dans un proche avenir. La plupart des banques commerciales marocaines prévoient de participer à ce programme.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce projet, s'adresser à la SMAEX (tél.: 02 29.48.18), au IESC (tél.: 02 30.58.59), à la Division de l'Elaboration des Projets et du Secteur Privé de l'USAID (tél.: 07 76.22.65), ou des banques participantes.

#### Expansion de la petite et moyenne entreprise

La création et l'expansion des petites et moyennes entreprises sont essentielles à l'augmentation de la croissance et de l'emploi au Maroc, mais les PME continuent de rencontrer un certain nombre de contraintes. Le **Projet de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises** de l'USAID (16 millions de dollars, lancement en 1991) aidera à alléger les contraintes rencontrées par celles-ci à travers trois volets:

- Des services de soutien aux PME seront prodigués grâce à la création du *Moroccan Business Center*, qui fournira des informations, une orientation et des services de conseil aux PME pour améliorer leur gestion interne.
- Les conditions administratives à la création et à l'expansion des PME seront améliorées à travers une assistance technique et la constitution d'un Comité Consultatif mixte (public/privé) chargé d'étudier et de recommander des mesures de réforme. En outre, des dons limités seront octroyés pour le renforcement des institutions et des associations du secteur privé.
- Si le test pilote s'avère positif, il sera ajouté un troisième volet (9 millions de dollars supplémentaires) pour augmenter les possibilités de financement à la disposition des PME. Ce volet établira une facilité offrant une garantie partielle pour les prêts accordés aux PME par les banques commerciales, prêts fondés sur l'actif réalisable des entreprises.

#### Accès au crédit et développement des marchés financiers

Outre les volets relatifs au financement compris dans les projets décrits plus haut, d'autres programmes de l'USAID aident à alléger les contraintes financières que connaissent les PME et à renforcer les marchés financiers du Maroc.

La ligne de crédit **PL 480 Section 108** (l'équivalent en dirhams de 10 millions de dollars) offre aux PME des crédits à court terme par l'intermédiaire de quatre banques commerciales (la Wafabank, la SMDC, la SGMB et la BMCI). Un autre programme d'octroi de crédits (le **Fonds Renouvelable**) met

à la disposition des importateurs marocains, à travers la Wafabank, 2,5 millions de dollars. L'USAID a aussi lancé le **Programme de Garantie de Portefeuilles de Prêt (GPP)**, qui garantit jusqu'à 50 pourcent des prêts à court et à moyen terme accordés aux PME par les banques. La Wafabank, le Wafabail et la SMDC participent actuellement au programme GPP, qui offre 5,5 millions de dollars en couverture de garantie de prêt. A ce jour, environ 100 sociétés marocaines ont bénéficié de ces programmes.

L'USAID fournit également une assistance technique et une formation pour aider à la libéralisation et à l'expansion des marchés financiers. Les efforts déployés jusqu'à présent ont porté sur l'amélioration du fonctionnement de la Bourse, sur l'établissement d'un marché secondaire de la dette, et sur la formation en matière des méthodes de prêts aux PME.

On peut obtenir des informations supplémentaires sur ces programmes auprès des banques participantes ou auprès de la Division de l'Elaboration des Projets et de l'USAID (Tél.: 07 76.22.65).

### Développement de l'agribusiness:

L'agribusiness est un secteur dynamique de l'économie marocaine, qui présente un potentiel significatif d'amélioration des exportations et de l'emploi. Le **Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc** (20 millions de dollars, lancement en 1991) aidera au développement de ce secteur à travers plusieurs volets:

- Promotion de l'agribusiness par des voyages d'étude d'hommes d'affaires marocains sur des marchés tiers, des visites pour des échanges dans les domaines du commerce et de l'investissement au profit des secteurs de l'agribusiness américain et marocain, et une assistance technique en matière de dynamisation du secteur, de transformation, de commercialisation et de promotion des exportations.
- Amélioration du climat pour l'investissement dans l'agribusiness au Maroc par une analyse des politiques et le dialogue.
- Accroissement de l'efficacité des sociétés privées, des associations professionnelles et des institutions publiques qui fournissent un soutien à l'agribusiness, et ce à travers une assistance technique, des dons et une formation.
- Développement des ressources humaines et augmentation de la capacité des établissements de formation marocains à répondre aux besoins du secteur privé grâce à l'utilisation de professionnels mieux formés, capables de gérer l'agribusiness marocain et grâce à l'accès des services plus efficaces de recherche appliquée et de vulgarisation relatifs à l'agribusiness.
- Promotion d'une plus grande prise de risque de la part des sociétés au cours des phases initiales de création de produit et d'établissement de marchés, et renforcement des activités de recherche et de développement en faveur de l'agribusiness, et ce grâce à un Fonds de Promotion et d'Investissement.

On peut obtenir de plus amples informations sur ce projet auprès de la Division de l'Agriculture et des Ressources Naturelles de l'USAID (Tél: 07 76.22.65).

### Développement des ressources humaines:

Si pendant de nombreuses années, l'USAID a offert aux Marocains des possibilités de formation aux Etats-Unis, les efforts en formation sont maintenant axés de plus en plus sur les besoins du secteur privé. Le Projet en Faveur de la Formation pour le Développement (28 millions de dollars, lancement en 1991) offrira des possibilités de formation aux Etats-Unis tant au niveau du Masters qu'au niveau de formations de courte durée en matière de gestion, et ce projet offre également des possibilités de formation au Maroc de courte durée en gestion, commerce et langue anglaise. La majorité des participants (environ 15,000 personnes) viendront du secteur privé. Le projet fournira aussi une assistance directe aux établissements marocains de formation et d'enseignement, principalement les établissements privés, en vue d'améliorer l'enseignement et la formation dispensés au Maroc en matière de gestion et autres disciplines liées aux affaires.

On peut obtenir de plus amples informations sur ce projet auprès de la Division de la Population et des Ressources Humaines de l'USAID (Tél.: 07 76.22.65).

### Privatisation:

L'USAID aide le Ministère des Affaires Economiques et de la Privatisation à exécuter son programme de privatisation de 112 sociétés nationales, banques et hotels. Actuellement, l'*International Privatization Group*, dirigé par Price-Waterhouse, offre les services d'un conseiller de longue durée ainsi qu'une assistance technique et des programmes de formation de courte durée.

### Conservation de l'énergie:

Le Projet de Gestion de la Demande d'Energie (5 millions de dollars, lancement en 1988) aide les sociétés à réduire les coûts de l'énergie par le biais de la conduite d'audits, de séminaires, et l'établissement de sociétés et bureaux d'études privés spécialisés dans les audits et la conservation de l'énergie. A ce jour, 20 sociétés ont bénéficié d'audits relatifs à la conservation de l'énergie.

On peut obtenir de plus amples informations sur ce projet auprès du Projet GEM (Tél.: 07 75.56.47).

### Autres activités:

Le Projet de Soutien à l'Analyse de la Politique Economique (8,6 millions de dollars, lancement en 1985) renforce les capacités du Gouvernement marocain s'agissant d'élaborer, d'évaluer et d'exécuter des politiques pour des réformes axés sur le marché. Ce projet a soutenu les efforts déployés par l'USAID dans le cadre de la réforme des marchés financiers et de la privatisation. Parmi les nombreux autres domaines qui ont bénéficié d'une assistance technique, on peut citer la libération des prix, le secteur informel et la libéralisation du commerce.

Le Projet de Soutien Technique et d'Etudes de Développement (10 millions de dollars, lancement en 1991) soutiendra l'identification et l'élaboration de nouvelles politiques, stratégies et initiatives de projet. 60% environ des activités du projet se feront en soutien direct au secteur privé.

**Projets futurs:**

**Pour l'avenir, l'USAID envisage de lancer des projets relatifs à l'expansion de la microentreprise, à la promotion de l'investissement étranger, au financement des soins de santé, à la privatisation et au développement des marchés financiers.**

### **3.8 USAID/Maroc: Projet de Formation Pour le Développement** **Grandes lignes du projet**

#### **Contexte**

Depuis 1983, le Gouvernement marocain met en oeuvre un programme d'ajustement structurel qui a déjà abouti à une croissance économique impressionnante. Le moteur de cette expansion a été le secteur privé, qui a saisi les occasions offertes par la libéralisation de l'économie et le retrait progressif du secteur public de nombreux domaines convenant mieux au secteur privé. Parmi les tâches essentielles de la prochaine décennie, le Maroc devra accélérer la croissance économique afin de réduire le chômage et d'augmenter la productivité et l'efficacité. Le secteur privé devra être la première source de croissance économique et de création d'emplois.

La formation adaptée aux besoins du secteur privé étant une préoccupation majeure du projet, le Gouvernement aura à fournir un soutien continu à ce secteur. Le secteur public doit s'adapter à son nouveau rôle consistant à faciliter la croissance économique et l'ouverture des marchés. Pour permettre au Gouvernement d'opérer cette transition, des ressources importantes du projet seront allouées à la formation du personnel du secteur public concerné.

#### **But et objet du projet**

Le but du projet est de supprimer les contraintes liées aux ressources humaines qui gênent la création de marchés ouverts au Maroc. L'objet est de renforcer la capacité de formation au Maroc et d'améliorer les compétences marocaines en gestion et techniques, en vue du développement économique et de l'expansion du secteur privé.

#### **Coût total du projet**

Le coût total du projet de l'USAID est de 28 millions de dollars, qui seront déboursés sur une période de huit ans, de l'année fiscale 1991 à l'année fiscale 1999.

#### **Bénéficiaire**

Le projet a été signé avec le Ministère des Travaux Publics, de la Formation Professionnelle et de la Formation des Cadres, et avec le Ministère des Finances. Le Ministère des Travaux Publics, représenté par la Direction de la Formation des Cadres (DFC), a été désigné comme l'institution de l'Etat responsable de l'exécution du projet.

#### **Entités chargées de l'exécution**

Un Comité mixte consultatif et de sélection, composé de représentants de l'USAID et du Gouvernement, et de personnes du secteur privé, fournira un soutien consultatif et technique au projet. La DFC a la responsabilité essentielle de veiller à ce que l'exécution du projet soit compatible avec les objectifs de développement économique à long terme du Maroc. L'USAID a la responsabilité globale de la supervision du projet et elle contrôle son exécution. Un contractant institutionnel américain gèrera tous les aspects relatifs à la formation au Maroc, administrera un certain nombre d'activités de formation de courte durée aux Etats-Unis, et répondra aux besoins en assistance technique des établissements de

formation marocains. Le contractant pourra passer des sous-contrats avec des organismes et intermédiaires privés marocains pour l'exécution d'activités de formation spécifiques au Maroc ou d'autres tâches programmatiques.

### Résumé des volets du projet

Le projet sera axé sur deux interventions principales destinées à supprimer les contraintes liées aux ressources humaines que connaissent les secteurs privé et public: a) inadéquation de l'infrastructure de formation pour produire du personnel qualifié répondant aux besoins d'une économie de marché; et, b) manque de gestionnaires de haut niveau et de cadres moyens suffisamment formés, tant dans le secteur public que privé, pour soutenir une croissance économique rapide. Par conséquent, le projet est structuré autour des deux volets suivants, chacun à multiples aspects: renforcement des établissements de formation marocains pour supprimer sur place les contraintes liées aux ressources humaines; et financement de programmes de formation spécialisés en gestion et techniques ayant lieu au Maroc et à l'étranger. 15.000 Marocains environ bénéficieront d'une formation directement ou indirectement financée par le projet. Sur toutes les possibilités de formation, 30 pourcent sont réservés aux femmes.

### **VOLET 1: RENFORCEMENT DE L'INFRASTRUCTURE DE FORMATION AU MAROC**

A travers ce volet, le projet développera l'infrastructure de formation au Maroc afin d'améliorer la qualité de la formation, de renforcer la capacité du pays à répondre à la demande du marché de l'emploi, et d'accroître les possibilités de formation. Tant les établissements de formation privés que les grandes écoles bénéficieront d'un soutien du projet, par voie de concours, pour la mise en oeuvre de programmes de formation.

Une assistance technique et financière sera fournie pour quatre types d'activités:

a. Adaptation et commercialisation de la formation d'après la demande du secteur privé

Le projet financera 20 études diagnostiques. Ces études évalueront avec précision les besoins en formation et rechercheront s'il existe déjà des programmes de formation répondant à ces besoins. Des enquêtes formelles et informelles seront menées pour compléter le processus de collecte des informations, en vue d'évaluer à la fois les offres de cours et les compétences en commercialisation des établissements de formation privés et publics existants.

b. Assistance technique aux établissements de formation marocains

Dix établissements de formation recevront une assistance technique pour améliorer la gestion, les compétences du corps enseignant, les programmes et le matériel pédagogique, de sorte que ces établissements puissent mieux adapter la formation à la demande du marché. Une assistance sera aussi fournie pour développer et améliorer les cours axés sur le secteur privé déjà offerts au Maroc, ainsi que pour concevoir et commercialiser de nouveaux cours destinés à répondre aux besoins du secteur privé.

c. Conventions entre établissements américains et marocains

Actuellement, beaucoup d'universités et autres établissements de formation américains cherchent à développer leur contacts avec des organismes similaires à l'étranger. Pour tirer profit de cette situation et améliorer les établissements de formation marocains, au moins quatre conventions officielles seront

établies entre des établissements de formation ou associations professionnelles du Maroc et des Etats-Unis. Ces conventions seront financées à travers un accord de partage des frais passé avec le "Projet de Conventions pour le Développement des Universités" parrainé par le Centre pour la coopération et le Développement Universitaires de l'USAID/Washington, ou par d'autres mécanismes officiels.

d. Améliorer la situation du développement des ressources humaines au Maroc

Le projet financera une série de séminaires et de tables rondes à l'intention des employeurs du privé et du public. Ces séminaires et tables rondes viseront à expliquer les avantages du développement des ressources humaines pour une économie en développement comme celle du Maroc. Seront aussi financés des services de recherche sur des sujets relatifs au développement des ressources humaines qui intéressent la situation actuelle au Maroc.

**VOLET 2: AMELIORATION DES CAPACITES MAROCAINES EN GESTION ET TECHNIQUES**

Le projet financera des programmes de formation de courte et de longue durée dans des domaines cruciaux pour le développement de l'économie marocaine. Avec comme préoccupation principale la formation directement en faveur du secteur privé, les activités de ce second volet sont axées sur les personnes des sociétés privées, des associations professionnelles, des établissements de formation et des organismes publics, qui sont impliquées, directement ou indirectement, dans les activités du secteur privé. Une assistance financière sera fournie pour quatre types d'interventions en matière de formation:

a. Soutien à la formation de courte durée en gestion et en techniques au Maroc

Le projet offrira un soutien à la formation en faveur de 4800 personnes environ issues des secteurs public et privé. Celles-ci assisteront à des cours dans les établissements de formation recevant une assistance technique et autres établissements de formation appropriés. Les domaines de formation donnant lieu à un soutien seront déterminés en fonction des enquêtes sectorielles et des études diagnostiques menées par le projet. 80 pourcent environ des allocations de soutien iront à des personnes du secteur privé et 20 pourcent environ à des personnes du secteur public.

b. Formation de courte durée en gestion et techniques aux Etats-Unis et dans des pays-tiers

Le projet offrira 420 possibilités de formation de courte durée, généralement par le biais de séminaires et de cours déjà existants, faits en français, en arabe et en anglais aux Etats-Unis. En outre, 130 personnes assisteront à des conférences ou participeront à des visites d'étude adaptées à leurs besoins. Sur les 420 places disponibles, 60 pourcent environ seront réservés à des personnes du secteur privé et 40 pourcent environ à des personnes du secteur public.

c. Formation universitaire supérieure aux Etats-Unis

Le projet offrira 240 possibilités de formation universitaire supérieure (préparation d'une maîtrise en deux ans ou formation de cadre accélérée en un an) dans des domaines tels que la direction commerciale, la gestion, la commercialisation, l'économie, la biotechnologie, l'informatique, les télécommunications etc. Les candidats seront issus à parts égales du secteur privé et du secteur public.

d. Formation en langue anglaise

Le projet offrira une formation en langue anglaise au Maroc en faveur de 1800 homologues environ, de 400 bénéficiaires de formation, et de 100 professeurs d'anglais. Les bénéficiaires d'une formation aux Etats-Unis recevront une formation en anglais avant leur départ. Seront aussi financés des programmes d'anglais technique et d'anglais spécialisé à l'intention des homologues marocains et autres bénéficiaires de formation ne devant pas aller aux Etats-Unis.

**Critères de sélection de base pour toutes les catégories de bénéficiaires**

Les candidats à une formation financée par le projet doivent être des citoyens marocains résidant au Maroc; avoir une vision claire des objectifs du projet et s'engager personnellement à reprendre leur poste et à apporter une contribution au développement économique du Maroc; et avoir la qualification universitaire et professionnelle requise pour la formation souhaitée.

En plus des conditions susmentionnées, les candidats à une formation à l'étranger doivent pouvoir justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois années consécutives, de grandes qualités de chef, et d'une connaissance de l'anglais de niveau moyen. Les candidats à une formation de longue durée auront un entretien avec le Comité mixte consultatif et de sélection qui les sélectionnera; les candidats sélectionnés auront automatiquement droit à une formation intensive en anglais afin de remplir les conditions requises par l'université. Les candidats sélectionnés pour une formation de courte durée dispensée en anglais auront droit à des cours d'anglais de base ou de recyclage.

**BUREAU DE LA FORMATION (USAID)  
AGENCE AMERICAINE  
POUR LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL  
137, AV. ALLAL BEN ABDELLAH  
RABAT  
TEL: 76.22.65**

**MINISTERE DES TRAVAUX  
PUBLICS, DE LA FORMATION  
PROFESSIONNELLE ET DE  
LA FORMATION DES CADRES  
TEL: 77.47.33**

### **3.9 USAID/Maroc: Project de Promotion de l'Agribusiness au Maroc**

#### **Description détaillée du projet**

#### **But et objet du projet**

L'assistance fournie au titre du projet vise à alléger les contraintes qui font obstacle au développement général du secteur de l'agribusiness.

Le but du projet est d'accroître la contribution du secteur privé et commercial de l'agribusiness au PIB, aux recettes en devises, et à l'emploi et au revenu.

L'objet du Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc (PPAM) est d'accroître la capacité du secteur privé de l'agribusiness au Maroc à produire, conditionner et commercialiser une grande variété de produits agricoles ayant une demande importante et une grande valeur ajoutée. L'accent sera mis sur les chaînes de commercialisation verticales, de la collecte des matières premières à la livraison aux consommateurs de produits finis, frais ou transformés.

#### **Production par sous-secteurs**

La plupart des activités du projet seront tout d'abord axées sur les sous-secteurs de l'agribusiness qui semblent les plus susceptibles de réagir positivement aux ressources apportées par le projet. Les sous-secteurs par produits sont:

1. légumes frais;
2. fruits frais;
3. fruits et légumes transformés;
4. épices et huiles essentielles;
5. olives; huile d'olive;
6. légumineuses alimentaires;
7. fleurs coupées; plantes ornementales;
8. raisin frais, raisin sec et vins;
9. autres produits définis en commun accord.

Toute activité du projet concernant la production, la transformation et la commercialisation des agrumes pour l'exportation, nécessitera une autorisation préalable de l'USAID.

La stratégie du projet consistera en un processus allant du diagnostic des sous-secteurs concernés à l'établissement et à l'exécution de plans d'action, ce processus étant aussi flexible et réactif que possible aux besoins des entreprises privées de ces sous-secteurs.

#### **Composantes du projet**

Le projet comprendra quatre composantes principales, qui sont:

1. Promotion des produits de l'agribusiness, ainsi que de l'investissement et de la commercialisation, en particulier la commercialisation à l'exportation.

2. Amélioration du climat de l'investissement dans l'agribusiness en faisant des recommandations pratiques au Bénéficiaire pour un changement de politique et de réglementation dans ce secteur.
3. Renforcement de l'organisation du secteur et soutien aux institutions dans le but d'améliorer l'efficacité et la compétence des sociétés, des groupes privés, des associations industrielles et commerciales, et des institutions publiques.
4. Développement des ressources humaines pour renforcer le capital humain requis par l'agribusiness.

De plus, le projet développera et renforcera la capacité du Maroc à assurer la formation et la recherche appliquée adaptée et des actions de vulgarisation pour soutenir l'agribusiness. A cet effet, le projet renforcera les capacités de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II (IAV) dans ces domaines.

#### Activités prévues dans les différentes composantes

Les types d'activité qui seront exécutés au sein des différentes composantes du projet comprennent, sans s'y limiter toutefois:

##### **1. Promotion**

- a. La mise en liaison des sociétés marocaines et américaines en matière de production, de commercialisation et de franchise.
- b. Des mesures destinées à inciter les secteurs privé et public américains à s'intéresser et à participer aux activités de l'agribusiness marocain. Ces mesures consistent à:
  - parrainer des études de préfaisabilité pour l'investissement;
  - parrainer des visites d'étude pour le personnel de l'agribusiness, des associations commerciales et du secteur public du Maroc dans les centres de production, de transformation et d'exportation du secteur de l'agribusiness américain;
  - parrainer des visites permettant aux opérateurs principaux de l'agribusiness américain de se familiariser avec l'agribusiness marocain;
  - établir une logistique et des contacts pour une harmonisation conduisant à des partenariats et/ou à des entreprises mixtes entre les secteurs de l'agribusiness marocain et américain, et ce par le biais de contacts et d'opérations de relations publiques réalisés par le personnel du contractant institutionnel basé aux Etats-Unis;
  - parrainer des conférences et des ateliers mixtes sur la création de nouveaux produits, le développement des marchés, et le transfert de technologie par le partenariat.

- c. **L'identification des marchés et la création de nouveaux produits, par la fourniture d'une assistance technique permettant l'adaptation et/ou la création de nouveaux produits pouvant être commercialisés par les agents de l'agribusiness marocain basés à l'étranger.**
- d. **Des études portant sur les marchés et sur la demande pour des produits spécifiques, par la fourniture d'une assistance technique à l'agribusiness marocain (1) pour la conception d'études et d'analyses des marchés étrangers, et (2) pour la mise en oeuvre de ces études sur ces marchés.**
- e. **Des mesures destinées à rendre le secteur de l'agribusiness marocain plus actif dans la promotion de ses produits à l'étranger. Ces mesures consistent à:**
  - **organiser des ateliers et fournir une assistance technique de suivi pour mettre en oeuvre les recommandations des études sur les marchés et sur la demande;**
  - **parrainer des visites permettant aux représentants des secteurs privé et public de l'agribusiness et des services de soutien à la commercialisation d'étudier les marchés étrangers;**
  - **établir des stratégies de commercialisation pour introduire des produits spécifiques sur les marchés extérieurs, et ce par la fourniture d'une assistance technique de courte durée.**
- f. **Des ateliers de promotion de l'industrie et de formation, destinés à présenter aux responsables de l'agribusiness marocain des technologies nouvelles et adéquates en matière de conditionnement et de transformation.**
- g. **La détermination de nouvelles méthodes pour financer la promotion initiale des exportations marocaines, et ce par:**
  - **une assistance technique de courte durée pour déterminer les moyens de promouvoir les produits de marque "Maroc" sur les marchés étrangers;**
  - **une assistance quant à la création du support de commercialisation, et des activités de relations publiques pour promouvoir l'agribusiness marocain à l'étranger.**

## **2. Climat de l'investissement**

**Les activités comprises dans cette composante visent à faire des recommandations pratiques au Gouvernement marocain pour que soient opérés des changements dans les domaines liés aux investissements agricoles pour ce qui concerne l'agribusiness. Ces recommandations se feront à travers des études approfondies des domaines où les nouvelles politiques stimuleront l'agribusiness.**

**En liaison avec les départements concernés, l'une de ces études portera sur le système de transport marocain lié à la commercialisation intérieure et à l'exportation. D'autres domaines pouvant faire l'objet d'une étude approfondie menant à des recommandations pratiques comprennent l'investissement privé dans les entrepôts frigorifiques, les laboratoires du secteur privé pour le contrôle**

de la qualité, et le système de financement des associations professionnelles. Par ailleurs, il sera réalisé des études visant à définir des actions à mener au profit des unités du secteur public liées à l'agribusiness dans le cadre de leur privatisation, et autres.

Le contractant institutionnel du projet préparera les termes de référence de ces études sur les politiques, les soumettra pour avis au comité directeur et sera l'ultime responsable de leur réalisation. Les études peuvent être menées par le contractant institutionnel, à travers une assistance technique de courte durée, par l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, ou autres institutions publiques spécialisées, ou par des bureaux d'étude locaux sous-contractés par le contractant institutionnel.

### **3. Organisation du secteur et soutien aux institutions**

La stratégie consiste à améliorer les divers services fournis par les secteurs public et privé à l'agribusiness, comme suit:

- a. Le projet aidera le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA) à renforcer sa capacité de suivre les marchés intérieur et extérieur en matière de réglementation et d'information par le biais de la cellule créée récemment à cet effet. A ce titre le MARA recevra des équipements informatiques et de la formation, afin d'établir un système opérationnel d'information sur les marchés, et afin d'améliorer la base de données sur l'agribusiness dont dispose le MARA. En outre, les services de la Direction de la Production Végétale (DPV) impliqués dans le projet bénéficieront d'une formation spécialisée et de la fourniture d'équipement approprié.
- b. Le projet fournira aux deux complexes de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, situés à Rabat et à Agadir, un équipement de pointe en matière de transformation et de conditionnement pour faciliter la recherche et le développement. Par la publication des résultats de la recherche appliquée réalisée grâce à ces nouvelles installations, on stimulera les activités du secteur privé en matière d'analyses de laboratoires, de gestion, de commercialisation et autres services de soutien.
- c. Le protocole d'accord (PASA) entre le Ministère Américain de l'Agriculture (USDA) et l'USAID, dont les activités sont financées par le projet, permettra d'assister la Direction de la Protection des Végétaux, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes (DPVCTRF) et l'Etablissement Autonome de Coordination et de Contrôle des Exportations (EACCE) en leur fournissant une assistance technique de courte durée et une formation pour qu'ils prennent connaissance des pratiques et des principes américains et internationaux concernant les normes relatives aux aliments frais et transformés, l'inspection et la répression des fraudes.

Pour assister la cellule chargée du suivi des marchés agricoles mentionnée au 3.a., l'USDA réalisera également, par le biais du PASA, une étude de faisabilité pour établir une base de données au MARA concernant les marchés étrangers. A cet effet, l'USDA préparera un cahier des charges pour l'équipement et la gestion de cette cellule; et il aidera à installer du matériel et des logiciels informatiques au niveau de cette même cellule. En outre, le Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc (PPAM) fournira une assistance technique de courte durée pour aider la cellule précitée à déterminer la

manière de renforcer les données existantes sur l'agribusiness marocain, en vue de couvrir tous les producteurs, aussi bien pour le marché local que pour l'exportation.

- d. Un bureau d'étude en environnement fournira des services et une formation en matière d'environnement, dans le but de s'assurer que les impacts négatifs des activités du projet sur l'environnement soient minimisés.
- e. Le projet fournira une assistance technique au MARA pour l'établissement d'un protocole d'accord avec les services internationaux de l'APHIS (Service Américain de Contrôle de la Santé Animale et Végétale/USDA) à Rome. Ce protocole sera établi et géré par la DPVCTRF.
- f. D'autres études pourraient être menées pour voir comment une approche en associations professionnelles et commerciales permettrait d'aboutir à:
  - à une plus grande participation du privé en matière de recherche et développement en agro-industrie;
  - à une meilleure connaissance des marchés extérieurs;
  - à la promotion spécifique du secteur;
  - à une amélioration de la réglementation et à une organisation cohérente des sous-secteurs.

#### **4. Développement des ressources humaines**

L'objectif de cette composante est de fournir au secteur marocain de l'agribusiness des professionnels ayant une expérience théorique et pratique de la technologie requise en matière de maîtrise des récoltes, de transformation et de fabrication; et qui soient capables de gérer les aspects technologiques et des affaires de sociétés de l'agribusiness concurrentielles pour la décennie en cours. A travers des programmes de formation théorique au Maroc, des stages de formation de courte et de longue durée aux Etats-Unis (au niveau post universitaire), et exceptionnellement, dans d'autres pays, des stages en entreprise et des visites de sociétés et de marchés étrangers, cette composante permettra de former des gestionnaires capables de comprendre les besoins en produits, la production, la transformation, et la fabrication conformément à la demande des marchés extérieurs. D'autres objectifs comprennent la formation de techniciens qualifiés, l'enseignement des technologies relatives au contrôle de la qualité, aux transformations et à la commercialisation des produits agricoles, et la formation de gestionnaires en administration des entreprises.

Une activité essentielle de cette composante sera de faire bénéficier l'IAV Hassan II du soutien nécessaire pour renforcer et développer les formations existantes en rapport avec le domaine de l'agribusiness, répondre aux demandes en formation qui seront formulées par le secteur privé et public, initier des programmes de recherche appliquée et de vulgarisation, et fournir l'assistance technique dans le domaine de l'agribusiness.

**Le contractant institutionnel sera directement responsable des activités suivantes:**

- **Des stages d'apprentissage allant jusqu'à six mois chacun pour 20 Marocains au moins dans des sociétés et centres industriels aux USA et exceptionnellement dans des marchés cibles dans d'autres pays,**
- **Des stages de courte durée aux Etats-Unis et en Europe pour la formation de 16 Marocains au moins, afin de les sensibiliser aux problèmes de l'agribusiness. Ces stages sont destinés à des personnes venant de l'industrie, des organismes gouvernementaux, des établissements d'enseignement et des organismes s'occupant de la réglementation, pour qu'elles étudient les nouvelles politiques gouvernementales, y compris les associations professionnelles industrielles en fonction de leurs besoins et de leurs intérêts;**
- **Une étude de longue durée pour neuf personnes au moins titulaires d'un haut diplôme universitaire, qui aura lieu aux Etats-Unis et qui portera sur des sujets relatifs à l'agribusiness; et**
- **Des conférences et des ateliers de suivi pour les étudiants et participants revenus au Maroc, afin qu'ils partagent les connaissances acquises avec leurs collègues.**

#### **Etudes de diagnostics**

**Les activités commenceront normalement par une étude pour l'établissement de diagnostics par sous-secteurs, destinée à fournir aux gestionnaires du projet un rapport exhaustif et approfondi sur les sous-secteurs par produits. A travers une étude détaillée et la détermination des problèmes spécifiques, on pourra fixer la base de programmes pour la réalisation d'activités spécifiques.**

#### **Fonds de Promotion et d'Investissement**

**Un fonds de promotion et d'investissement sera établi pour promouvoir une plus grande prise de risque de la part des sociétés au cours des phases initiales de création de produits et d'établissement de marchés, et pour renforcer la capacité du secteur privé en matière de recherche et de développement, capacité qui est à la base de l'agribusiness.**

**Il sera accédé au fonds par voie de concours. Les procédures d'examen et d'agrément du financement des différentes activités au titre du fonds, et les critères de sélection des propositions, seront établis par le contractant institutionnel du projet en liaison avec le comité directeur, qui les soumettra à l'USAID pour approbation finale. La décision finale pour désigner les bénéficiaires du fonds sera prise par le comité directeur du projet. La gestion du fonds sera sous la responsabilité du contractant institutionnel. L'acceptation finale de toute proposition soumise dans le cadre du fonds sera de la compétence de l'USAID.**

**Le fonds sera accessible aux sociétés privées marocaines et américaines intéressées par le développement des activités de transformation, de production et/ou de commercialisation à partir du Maroc; ou toute combinaison de ces sociétés. L'existence du fonds sera annoncée dans tout le Maroc par l'intermédiaire des médias, du contractant institutionnel, du Gouvernement marocain, des contacts qu'a l'USAID avec le secteur de l'agribusiness, et par des ateliers et des séminaires organisés par le projet. Aux Etats-Unis, elle sera publiée dans des journaux, comme le *Commerce Business Daily*. Le fonds**

financera jusqu'à 50% des frais engagés avec un plafond de 100.000 dollars par activité. Le montant total du budget de ce fonds pour la durée du projet est approximativement de 2 millions de dollars.

Le fonds assistera les sociétés ou groupes de sociétés, soit directement, en les aidant à payer une partie des frais de création de produits ou une partie des frais de transport pour le lancement de produits sur de nouveaux marchés, soit indirectement, en finançant le service fourni par une tierce partie ayant l'expertise requise.

Les dons faits au titre du fonds n'excéderont pas 10% des recettes brutes réalisées par la société bénéficiaire au cours de sa dernière année fiscale achevée, sauf décision contraire prise d'un commun accord par le MARA et l'USAID.

Dans le but de faciliter les contacts entre industriels, le fonds subventionnera jusqu'à 50 pourcent des frais directs pour les voyages de Marocains allant visiter des marchés étrangers, et jusqu'à 50 pourcent des voyages des acheteurs étrangers venant au Maroc.

A l'exception du soutien de ce projet pour les voyages de mise en contact, toute proposition envoyée au comité directeur pour approbation sera accompagnée d'une recommandation préalable concernant l'environnement. Les propositions approuvées par le comité directeur seront envoyées au responsable de l'environnement de l'USAID qui décidera si un examen supplémentaire est nécessaire.

### Responsabilités des participants au projet

#### **1. Comité directeur**

Ce comité se réunira tous les trimestres (ou plus souvent si la présidence le juge nécessaire) pour examiner la politique d'exécution du projet, examiner et commenter les plans de travail annuels, faire des examens semi-annuels, et pour examiner et approuver les propositions soumises pour bénéficier du fonds de promotion et d'investissement. Le comité examinera les analyses menées au titre du projet pour améliorer le climat de l'investissement dans l'agribusiness, et il recommandera des moyens de promouvoir les réformes politiques et administratives déjà identifiées et recommandées, et fondées sur ces analyses.

Le comité sera coprésidé par le secrétaire général du MARA et un représentant du secteur privé. Il sera composé des membres suivants:

- 3 représentants du secteur privé,
- 2 représentants du MARA et
- 2 représentants de l'USAID.

Son secrétariat sera assuré par le contractant institutionnel. Le comité directeur peut s'adjoindre les représentants des organismes et des institutions concernés par le projet.

A mesure que le projet progressera et que la situation de l'agribusiness dans le pays changera, la composition du comité directeur pourra être modifiée, et ce par un accord entre l'USAID et le MARA.

## **2. MARA**

Le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire sera le ministère de tutelle du Projet. Il désignera les personnes chargées de gérer le projet en son nom conformément à l'Article 4 Section 4.1 (b) de l'Accord de Don. L'un de ces représentants sera désigné Chef de Projet. A ce titre celui-ci coordonnera le travail effectué dans son ministère avec les autres ministères, veillera à l'établissement du protocole d'accord avec les services internationaux de l'USDA/APHIS/PPQ, et assurera la coordination technique avec ces mêmes services. Il travaillera en collaboration étroite avec l'USAID dans tous les aspects de l'exécution du projet. La responsabilité de l'exécution des activités du projet au sein du MARA est comme suit:

a. **La DPV** sera chargée de tout ce qui est relatif à la production dans les sous-secteurs touchés par le projet et l'agro-industrie. Elle sera donc associée:

- à l'élaboration des termes de référence des études techniques qui seront entreprises dans ce secteur;
- à l'identification des nouveaux produits à mettre sur le marché;
- à l'introduction de nouvelles techniques de production, de transformation et de conditionnement.

b. **La DPVCTRF** sera chargée de toutes les activités liées au contrôle de la qualité des produits et à l'inspection des conditions d'hygiène et repression des fraudes dans le cadre du programme du projet. Elle sera responsable de l'exécution de l'accord du PASA en ce qui concerne les aspects d'inspection et de réglementation. Elle sera associée à l'élaboration de tout ce qui est lié à l'introduction dans le cadre du projet, des techniques et produits de traitement phytosanitaires, du respect de la réglementation et des normes. Dans le cas où des études concernant des aspects cités ci-dessus sont entreprises, la DPVCTRF devra être associée à l'examen de leurs résultats.

c. **La Direction de la Planification et des Affaires Economiques (DPAE)**

Parmi les activités du projet, les études économiques et des politiques commerciales constituent une composante importante. Etant donnée que la DPAE dispose d'une grande expérience dans ce domaine, elle sera associée à l'élaboration des termes de références et à la supervision de ces études en collaboration avec l'USAID et le contractant institutionnel.

d. **L'IAV Hassan II**

L'IAV Hassan II mettra en oeuvre des stages de formation au Maroc, une recherche appliquée et des actions de vulgarisation au profit du secteur privé de l'agribusiness. La coordination entre les activités de l'IAV Hassan II et celles du contractant institutionnel sera assurée dans le cadre du comité directeur.

e. **L'EACCE**

L'EACCE aura la responsabilité d'exécuter les tâches qui relèvent de ses attributions en matière de contrôle et de coordination des exportations.

### **3. L'USAID**

L'USAID nommera un responsable de projet au sein de sa Division de l'Agriculture et des Ressources Naturelles. Celui-ci coordonnera toutes les activités du projet et supervisera tous les contrats et dons relevant du projet. Il transmettra les recommandations du comité concernant les dépenses à faire au titre du PASA et concernant le fonds de promotion et d'investissement aux signataires autorisés de l'USAID. L'USAID fera appel à un contractant institutionnel américain, et elle financera les sous-contrats et les services concernant l'environnement qui ont été présentés en détail plus haut.

L'USAID se réserve le droit, chaque fois qu'elle le juge nécessaire, pour chaque activité du projet de revoir l'engagement final des fonds.

### **4. Contractant institutionnel**

Dans le cadre d'un contrat direct, l'USAID fera appel à un un contractant institutionnel pour assurer 1) une assistance technique à long terme pour les quatre composantes du projet, 2) une assistance technique de courte durée, et 3) une coordination opérationnelle entre les différentes composantes du projet et les différents participants. Le contractant institutionnel sera aussi responsable de l'exécution du programme de formation (à court et à long termes) aux Etats-Unis que comprend le projet. Le contractant institutionnel sera aussi responsable de l'élaboration de données de base qui serviront à des évaluations futures. Le chef d'équipe du contractant institutionnel est appelé à assurer le secrétariat du comité directeur, la coordination avec les différents intervenants publics et privés dans le projet et avoir une liaison étroite avec les gestionnaires du projet nommément désignés par le MARA (Article 4 Section 4.1 (b) de l'Accord de Don). Pour ce faire un local sera mis à sa disposition par le MARA à Rabat.

L'équipe contractée comprendra un spécialiste américain en investissement et promotion, et un spécialiste marocain en commercialisation, qui superviseront les activités de la composante promotion. L'équipe comprendra aussi un économiste agricole américain et un spécialiste marocain en horticulture, qui dirigeront les activités des composantes Climat de l'investissement, Services de soutien et Développement des ressources humaines. Le spécialiste américain en agribusiness de l'équipe sera basé aux Etats-Unis, et il sera responsable des activités de promotion, des contacts entre les sociétés marocaines et américaines, et de la supervision des stages de formation et des visites d'étude aux Etats-Unis.

#### 4 LISTE DES SIGLES

AFI	Association of Food Industries (Association des Industries Alimentaires)
AMS	Agregate Measure of Support (Mesure de Soutien Global)
APHIS	Animal and Plant Health Inspection Service (Service Américain de Contrôle de la Santé Animale et Végétale)
ARS	Agricultural Research Service (Service de la Recherche Agricole)
ASTA	American Spice Trade Association (Association Américaine pour la Commercialisation des Epices)
BCP	Banque Centrale Populaire
BMCE	Banque Marocaine pour le Commerce Extérieur
BMCI	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
CAP	Common Agricultural Policy (Politique Agricole Commune)
CEE	Communauté Economique Européenne
CFR	Code of Federal Regulations (Code de Réglementations Fédéraux)
CMPE	Centre Marocain pour la Promotion des Exportations
DFC	Direction de la Formation des Cadres
DH	Dirhams (\$1 = approx 8.3 dirhams)
DPAE	Direction de la Planification et des Affaires Economiques
DPV	Direction de la Production Végétale
DPVCTRF	Direction de la Protection des Végétaux, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes
EACCE	Etablissement Autonome de Coordination et de Contrôle des Exportations
FAO	Food and Agricultural Organization of the United Nations (Organization des Nations-Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FAS	Foreign Agricultural Service (Service de l'Agriculture des Pays-tiers)
FOB	Free on Board (Franco à bord)
FMI	Fonds Monétaire International
FSIS	Food Safety and Inspection Service (Service de la Protection et du Contrôle des Aliments)
FTS	Foreign Trade Service (Service du Commerce Extérieur)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord Général sur les Tarifs et le Commerce)
GEM	Gestion de l'Energie dans les Entreprises Marocaines
GOM	Government of Morocco (Gouvernement du Maroc)
GPP	Programme de Garantie de Portefeuilles de Prêt
IAV	Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
IESC	International Executive Service Corps (Corps International de Services des Experts)
IPM	Integrated Pest Management (Lutte Intégrée)
IQF	Individually Quick Frozen (Surgélation Individuelle)
ITP	International Trade Policy (Politique de la Commercialisation Internationale)
MARA	Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Accord Nord-Américain sur le Libre-échange)
OCE	Office de Commercialisation et d'Exportation
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (Organisation pour la Coopération et le Développement Economique)
PASA	Participating Agency Services Agreement (Accord sur les Services des Agences Participantes)
PIB	Produit Intérieur Brut

<b>PIP</b>	<b>Postharvest Institute for Perishables (Institut pour l'Etude des Pertes Poste-Récoltes des Produits Périssables)</b>
<b>PME</b>	<b>Petites et Moyennes Entreprises</b>
<b>PPAM</b>	<b>Projet de Promotion de l'Agribusiness au Maroc</b>
<b>PPQ</b>	<b>Plant Protection and Quarantine (Protection et Quarantaine des Plantes)</b>
<b>SGMB</b>	<b>Société Générale Marocaine des Banques</b>
<b>SGP</b>	<b>Système Généralisé de Préférences</b>
<b>SITEB</b>	<b>Salon International des Télécommunications et de la Bureautique</b>
<b>SMAEX</b>	<b>Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation</b>
<b>SMDC</b>	<b>Société Marocaine de Dépôt et de Crédit</b>
<b>TIS</b>	<b>Trade and Investment Service (Service de Commerce et d'Investissement)</b>
<b>UMA</b>	<b>Union Maghrebienne Arabe</b>
<b>USAID</b>	<b>U.S. Agency for International Development (Agence Américain pour le Développement International)</b>
<b>USFDA</b>	<b>U.S. Food and Drug Administration (Service Américain de Contrôle des Produits Alimentaires et Pharmaceutique)</b>
<b>USDA</b>	<b>U.S. Department of Agriculture (Département Américain de l'Agriculture)</b>

## 5. LISTE DES PARTICIPANTS A LA CONFERENCE

NOM	ORGANISATION
My Ahmed Alaoui Abdellaoui	Secrétaire Général du Ministère de l'Agriculture
Michael Ussery	Ambassadeur des U.S. au Maroc
Abdelhak Bennani	Vice President Directeur Général de Wafabank
Dennis Chandler	Directeur de l'USAID
Timberlake Foster	Consulat USA
James Lowenthal	USAID
Samuel Starrett	Consulat USA
Albert Sasson	Ministère de l'Agriculture
Abdellatif Rami	Ministère de l'Agriculture
Abdelaziz Arifi	Ministère de l'Agriculture
Anechoum Mohamed	Ministère de l'Agriculture
Ahmed Jawad	Ets. Autonome de Contrôle
Charles Uphaus	USAID
Driss Meski	USAID
Jacques Aubert	Ambassade USA
Sophia Alami	Ambassade USA
Latifa Louraoui	Consulat USA
M'hamed Hanafi	USAID
Richard Burns	USAID
Alexander Shapleigh	USAID
David Sullivan	TIS
Vincent Argembau	TIS
Saad Kettani	SOPAR
Hassan El Kouhene	Wafabank
Mustapha Lazrak	Wafabank
Bennani Mohammed	Wafabank
Mohamed Mikou	Wafabank
Azeddine El Hilali	Wafabank
Larbi Aouad	Wafabank
Ali Benjelloun	Wafabank
Frederick Scott	USAID
Jerry Brown	USAID
Joseph Beausoleil	USAID
Joseph Karpati	APHIS-Rome
Hugh Geoghan	USIS
Stephen Holgate	USIS
Badreddine Abdelhadi	Agence Media-SIS
My M'hamed Loutiti	AGRI-SOUSS
Drissi Ali	AGROPLUS
Benaïouch Alain	ALCOMAR
Monette Raymond	AMCHAM
Moumile Abdellatif	AMPEX FLEURS
Sakkat Larbi	ARBOR

Attou Hassan  
Boussetta Brahim  
Joundy Majid  
Karti Bouchaib  
Essadki Hassan  
Hssaini Mohamed  
Laghrari Ahmed  
Cartier Pierre  
R'biaa Majida  
Terrab Driss  
Doghmi Mustapha  
Belarbi  
Bensaid Mounir  
Berrada  
Rachdi Lahoucine  
Benhalima Nadia  
Bounnoua Mohamed  
Commamant Karia  
El Jabri Mohamed  
Kabbaj Said  
Zakrani Hassan  
Bennani Azeddine  
Claude David Benchimol  
Draimi Fatima  
Ghfir Fatima  
Ben M'chiche El Alami Miah  
Benchaib Ghallab  
Ennajeh Ahmed Alaoui  
Trombati Bouberker  
Abanouas Larbi  
Ben Azzouz Mohamed  
Berrada Aziz  
Ayouche Abdelhamid  
Agouzzal  
Zaki Ali  
Lamrini Rida  
Louafi Chami  
Benkaddour Mohamed  
El Guermaz Omar  
Charif Khalil Ahmed  
Zendafou Mahamed  
Bahraoui Anis  
Devico Elie  
Bennani Abdellatif  
Hassani Mourad  
Siegel Jean  
Lagroun Ahmar Abdelkrim  
Fathallah Abdelilah

ASMEX  
ASPEM  
ASSAMAK/BELMA  
Atlas Fruit Board  
BIOMICOL  
Café Al Moubarika  
Camsa SA  
Cartier Saada SA  
CEGEDEP  
CEGEDEP  
CMC  
CMPE  
CMPE  
CMPE  
COFRISPISS  
CONADE  
CONADE  
CONADE  
CONOR  
CONSERNOR  
Conserves TAM  
COPRAGRI  
COPRAGRI  
COSERVA  
Data Processing Sustersms  
Ets. Ben M'chiche El Alami  
Ets. Benchaib SA  
Ets. Polyvalent Ennajeh  
Ets. Tromady  
FETTAH  
FICOPAM  
Galaxie Négoce  
Grandes Marques Conserve  
Huileries de Meknes  
IMEC  
International Trading Co.  
IPHIM  
IRTL  
Laboratoire Officiel  
MAG Conserves  
MAG Conserves  
Maroc Développement  
MAROCAPRES  
MARTCO  
MEDIROSES  
MIDAV  
NAFCO  
OMACI

Laraki Mohamed  
Izem Abdellatif  
Benabbou Mohamed  
Anwar Sobhey Boctor  
Attalah Wahid  
Rakesh Bhardwaj  
Bouziane Mohamed  
Oukacha Ali  
Oukacha Hassan  
Sebellini Pierre  
Chbili Abdallah  
Zohry Mohamed  
Benabdallag Zouhair  
Sabri Ahmed  
Bennouna Khalid  
Bennouna Mohamed  
Bennouna Mahamed  
N'ait Hmid  
Lekchiri Ahmed  
Dahmi Jawad  
Kerdoudi Jawad  
Skiredj Othman  
Rais Jamal  
Serghini Abdelaziz  
Kezzouz Mustapha  
Guessous Mohamed  
Mechiche Alami Ali  
Benkirane Ali  
Berrada Houcine  
Saad Lahlou  
Chraibi Allal  
Dimitri Barton  
Lenita El Allam  
Berrada  
Rachid Bendriss  
Bouhess  
Rachid Belbachir  
Akarkach Benaissa  
Driss Alami Sanae  
Lahcene Ababouch  
Benchekroune Saad  
Dr. Beqqali Hassan

Omnium Marocain de Pêche  
ORBONOR  
Panafrican Fisheries  
Pioneer Maghreb  
Pioneer Maghreb  
Pioneer Maghreb  
PLANTATLAS  
PLV  
PLV  
Produits Sesta  
PROFAIMER  
RAM  
RIM  
Sabri Frères  
SAIMACO  
SAIMACO  
SALMACO  
SARDISUD  
SASMA  
SEREC  
SINCOMAR  
SITRACO  
SMAEX  
SOCOVIN  
SODEA  
SOFIAG  
SOMARROZ  
SOPECHE  
Ste. de Pêche El Baraka  
Ste. EIMB  
Top Food Morocco  
IESC  
IESC  
Wafabank  
Wafabank  
Wafabank  
Wafabank  
Wafabank  
Wafabank  
IAV Hassan II  
Ets. Autonome de Contrôle  
Ets. Autonome de Contrôle

**PRESSE**

Allal El Maleh  
Laila Triki  
A. Lahlou  
M. Tamri  
Benyezzar

La Vie Economique  
L'Economiste  
Le Monde Agricole  
Le Monde Agricole  
La Vie Indus. & Agricole