

Investissements internationaux et développement de la filière agro-alimentaire dans les pays partenaires méditerranéens¹

Fabrice Hatem

Agence Française des Investissements internationaux (AFII)

L'analyse de la situation actuelle des industries agro-alimentaires dans les pays partenaires méditerranéens (PPM)² conduit à un diagnostic contrasté. Certaines faiblesses sont inquiétantes: une production qui représente à peine plus de 1,5 % du total mondial, pour nourrir près de 4 % de la population du globe ; un déficit commercial en augmentation régulière, avec un déséquilibre particulièrement marqué pour les corps gras et surtout les céréales, aliments de base des populations pauvres de ces régions ; une dépendance alimentaire assez forte pour certains pays, comme l'Égypte ou l'Algérie...

Quant aux perspectives à long terme, elles sont plutôt inquiétantes, la poussée démographique augmentant les besoins tandis que l'environnement se dégrade (pénuries croissantes en eau, désertification terrestre et marine). Une menace écologique et alimentaire clairement mise en lumière par les travaux du Plan Bleu³. Et dont les conséquences en termes d'instabilité sociale et politique pourraient être graves.

Assurer l'autonomie alimentaire de ces pays constitue donc un enjeu humain et politique majeur. Or, certains faits se révèlent à cet égard relativement encourageants. Tout d'abord, un pays, la Turquie, est d'ores et déjà exportateur net, contribuant largement au solde positif de la région dans trois segments : les fruits et légumes, les conserves végétales et les viandes et poissons⁴. D'autres pays, globalement déficitaires, réalisent des excédents significatifs sur certains segments, comme Israël pour les fruits et légumes ou la Tunisie pour les produits animaux.

¹ Les lignes directrices de cette note d'alerte sont largement inspirées du résumé de l'étude réalisée par Fabrice Hatem pour ANIMA, Réseau euro-méditerranéen des agences de promotion des investissements, « Revue de l'industrie agro-alimentaire et l'agriculture dans MEDA », Etude n° 16, Juillet 2005, Marseille (France), Juillet 2005.

² Dans le cadre du Processus de Barcelone, les dix pays partenaires méditerranéens (PPM) de l'Union européenne sont : Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie et Autorité Palestinienne.

³ Plan Bleu, Rapport « Méditerranée, les perspectives du Plan Bleu sur l'environnement et le développement », Editions de l'Aube, octobre 2005, sous la direction de Guillaume Benoit et Aline Comeau.

⁴ Il faut rappeler ici que la Turquie assure environ la moitié des exportations agricoles des PPM vers l'Union européenne mais également à destination du marché mondial. Lire la note d'alerte n°20 du CIHEAM, « La situation agro-commerciale euro-méditerranéenne », Observatoire du CIHEAM, Octobre 2006.

Quant au potentiel, il est considérable : 23 millions d'hectares de terres arables arrosés en Turquie ; un réel dynamisme de la filière agro-alimentaire au Maroc, qui représente à elle seule le tiers de la production industrielle et le cinquième des exportations du pays. Dans les autres pays, des opportunités plus limitées, mais réelles existent. Un exemple ? La production de fruits et légumes secs (asperges, dattes), de fleurs ou de plantes aromatiques en Jordanie, dont certaines régions de l'ouest, une fois convenablement irriguées, offrent un réel potentiel agricole. Et la Tunisie n'était-elle pas autrefois surnommée le « grenier à blé » de l'empire Romain ?

Des évolutions favorables ont d'ores et déjà été observées au cours des 20 dernières années. Certains pays comme la Turquie ou, dans une moindre mesure, le Maroc, donnent l'exemple de la constitution progressive d'une véritable filière agroalimentaire. La libéralisation progressive de la réglementation, le dynamisme du marché local, l'amélioration de l'environnement technique et industriel expliquent ces progrès.

Restent les handicaps, qui se nomment : sécheresse, productivité agricole basse, qualité inégale de l'outil de production industriel, produits non normalisés, faiblesse de la chaîne logistique et de l'industrie de l'emballage, atomisation de l'offre, pénurie de moyens de financement, enclavement de certaines zones agricoles lié à la médiocrité des infrastructures. Pour affronter ces enjeux, une politique de mise à niveau et de promotion des petits producteurs peut jouer un rôle d'appoint en valorisant les produits traditionnels pour lesquels il existe une demande sur les marchés du nord : production artisanale d'huile d'olive, de fromage, culture biologique... Mais elle ne suffira pas. Il faut également favoriser l'apparition de véritables firmes de dimension industrielles. Et, de fait, un capitalisme privé autochtone est en train d'apparaître dans des pays comme la Turquie, Israël, l'Égypte et le Maroc, qui représentent à eux seuls près des trois-quarts de la production agro-alimentaire de la région.

Mais l'appel aux investissements étrangers s'avère également nécessaire. Seules des grandes firmes multinationales disposent en effet aujourd'hui des moyens financiers, techniques et industriels à la hauteur de l'enjeu : nourrir 330 millions de personnes à l'horizon 2020. Il faut donc chercher à les attirer. Sur ce plan, les résultats sont pour l'instant limités : les 100 premières multinationales alimentaires n'ont aujourd'hui que moins de 200 filiales dans les pays du Sud de la Méditerranée, contre plus de 2000 en Europe de l'ouest et de 400 en Europe de l'est : des chiffres modestes, qui, de plus, ont progressé au cours des dernières années plus lentement qu'en Asie ou dans les PECO.

Mais les atouts sont également nombreux : la taille et le dynamisme du marché, les spécificités des régimes alimentaires locaux constituent en particulier de puissantes incitations à des localisations sur place. Des firmes comme *Sara Lee*, *Unilever*, *Pepsico*, *Procter and Gamble*, *Nestlé*, ont déjà développé des stratégies actives dans la zone. Les programmes de privatisation en cours ou déjà réalisés (Régie marocaine des tabacs, Brasseries du Maroc...), la libéralisation des règles de l'investissement, en particulier pour l'acquisition de terres arables (Maroc, Turquie), peuvent allécher les firmes étrangères, qui sont déjà très présentes au Maroc, en Turquie et en Israël.

Mais dans ce domaine comme ailleurs, la concurrence d'autres régions en développement (Asie et pays de l'est notamment) est vive. Pour améliorer leur attractivité vis-à-vis des multinationales, les PPM pourraient articuler leur action, en coopération avec leurs partenaires du nord, autour de quatre axes principaux : la création graduelle d'un espace d'échange et de coopération euro-méditerranéen ; la modernisation des environnements d'affaires locaux et la mise à niveau des entreprises ; le recensement et la mise en valeur du potentiel agricole et industriel local, pour l'exportation et pour la satisfaction des besoins intérieurs ; enfin, la mise en œuvre de politique de promotion-prospection reposant sur la valorisation du potentiel méditerranéen dans son ensemble.