

**Ambassade de France
à Beyrouth**

**Ministère libanais
de l'Agriculture**

Les filières fruits et légumes frais au Liban : structures, fonctionnement et perspectives

par Jean-Claude Montigaud, directeur de recherche INRA, UMR Moisa
Rabih Sabra, CCIA de Beyrouth
Hala Chahine, Université Libanaise, Beyrouth
avec la participation de Philippe Henri, président de CRENO

Octobre-Novembre 2003

ENSA.M et INRA, 2 Place Viala, 34060 Montpellier cedex 1, F
Tel : 33 04 99612449 ; Fax : 33 04 67545805
Mail : montigau@ensam.inra.fr

Les filières fruits et légumes au Liban : structures, fonctionnement et perspectives

The fruit and vegetable commodity systems in Lebanon: structures, functioning and outlook

J-C Montigaud, DR INRA, 2 Place Viala, 34060 Montpellier Cedex 1 ; mail : montigau@ensam.inra.fr
Rabih Sabra, Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Beyrouth, mail : cag_ccib@cyberia.net.lb et
Hala Chahine, Faculté d'Agronomie, Université Libanaise, Beyrouth, mail : hala.chahine@inco.com.lb

Résumé

A la suite de l'insertion du Liban dans un processus de libéralisation des échanges (avec l'Union européenne, les pays limitrophes, ceux du GAFTA...), ce pays doit affronter un environnement international de plus en plus exigeant. Il en résulte une économie des fruits et légumes en perte de vitesse (% élevé d'agriculteurs âgés, processus de déprise, diminutions des exportations en particulier vers les pays du Golfe...) avec cependant présence d'une frange d'exploitations modernes et intensives dopées par une grande distribution en pleine effervescence. Au sein de cette problématique, l'objectif de ce travail est de repérer sur les filières fruits et légumes les freins d'ordre technique, économique, voire institutionnel, les possibilités de progrès, les enjeux correspondants et éventuellement les solutions à mettre en œuvre. A cet effet, la méthode utilisée est celle des systèmes appliquée aux filières doublée de l'utilisation en filigrane de l'économie industrielle (analyse stratégique, coûts de transaction...). Les principaux résultats mettent l'accent, d'une part, sur la nécessité de réformer les circuits de distribution (accroître la valeur revenant au producteur) et, pour cela, faire évoluer impérativement les marchés de gros vers plus de transparence, introduire un début de classification des produits et utiliser les prix comme instrument d'ajustement, et d'autre part, démarrer un processus d'organisation de l'offre (création de groupements de producteurs et de coopératives, mise en place d'une vulgarisation, de centres de gestion permettant de mesurer les coûts, d'un crédit agricole...). Mais ces réformes longues et coûteuses se heurtent à l'absence de politique agricole et au déficit de réglementations en particulier pour faire fonctionner les marchés. Est-ce que l'Etat libanais et la société libanaise en général sont prêts à rentrer dans un tel processus et en payer le prix ?

Mots clefs : mondialisation, filière, fruits et légumes, GAFTA, Union Européenne, marchés de gros, normalisation de produits, zone de libre échange

Summary

Due to the progressive insertion of Lebanon within the process of mondialisation (free exchange agreement with UE, neighbouring countries, GAFTA...), this country must face increasingly severe international competition. As a result, the fresh fruit and vegetable industry is in difficulty (high percentage of old farmers, abandonment of lands, decreasing exports especially towards the Golf countries). However, we note a fringe of modern and intensive holdings boosted by large-scale retail distribution. Within this context, the goal of this study is to locate on the fruit and vegetable commodity systems the technical, economical and institutionnal constraints, development possibilities, the corresponding challenges and the solutions to be found. To do this, the methodology used is the system approach applied to the fruit and vegetable commodity systems combined with an industrial organization framework (strategic analysis, transaction costs...). The main results indicate two courses of action: -on one hand, there is a need to reform the marketing channels (increasing producer value) and, for that, to imperatively move wholesale markets towards greater competition, to introduce a standardisation of products and to use prices as an instrument of adjustment -on the other hand, there is also a need to organise supply by the creation of producer groups and co-operatives, the setting up of an extension service, management centres to measure costs, extend farm credit.... The implementation of these long and costly changes, however, suffers from the lack of farm policies and specifically from the lack of appropriate regulations for these markets. Will the Lebanese State and the Lebanese society as a whole be able to begin such process and to pay the price?

Key words: mondialisation, commodity systems, fruits and vegetables, GAFTA, European Union, wholesale markets, standardisation of products, free exchange areas

Les filières fruits et légumes au Liban : structures, fonctionnement et perspectives

Introduction :

L'objectif de ce travail est de détecter sur les filières fruits et légumes du Liban les freins d'ordre technique, économique et institutionnel (voire politique), les possibilités de progrès ainsi que les enjeux correspondants et éventuellement les solutions à mettre en œuvre. Pour cela, nous faisons l'hypothèse que cette filière constitue un système (**ensemble d'activités étroitement imbriquées liées verticalement par l'appartenance à un même produit ou à des produits voisins et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur**).

Cette façon de procéder a pour but :

- * de décrire même si la filière n'est pas la réalité et, par là, de faciliter la décision publique et privée,
- * de rendre possible la discussion et la critique,
- * de constituer un langage commun.

Ainsi, en simplifiant, les principales étapes de la méthode seront les suivantes¹ :

- Délimitation de la filière étudiée : il s'agit de savoir ce qui va être étudié et donc ce qui ne le sera pas,
- * hauteur de la filière : nous laisserons de côté le problème variétal de côté et nous intéresserons successivement à la production, au transfert en direction des marchés de gros, à la distribution de détail et au consommateur ;
- * largeur de la filière : la filière étant un ensemble d'éléments en relations, si on est capable de classer les éléments et les relations selon les modalités suivantes :

Relations nulles	a	Unités en auto consommation	1	sous-système I
Relations de gré à gré	b	Entreprises artisanales	2	sous-système II
Relations de marché	c	Entreprises semi-industrielles	3	sous-système III
Relations contractuelles	d	Entreprises industrielles	4	Sous-système IV

On peut faire apparaître 4 sous-systèmes :

- le sous-système autarcique composé d'unité de type 1 et de relations a,
- le sous-système artisanal composé d'unités de type 2 et de relations b,
- le sous-système semi-industriel composé d'unités de type 3 de relations c,
- le sous-système industriel composé d'unités de type 4 et de relations d.

Compte-tenu de la dominance marchande au Liban, nous rapprocherons le sous-système II du sous-système III pour former un sous-système "semi-industriel" agrandi.

- * épaisseur de la filière : on prend en considération le système de production dans lequel s'intègre les fruits et légumes. Dans le cas du Liban, il s'agit de petites exploitations (sauf dans la Bekaa) spécialisées soit dans les cultures légumières, soit dans les productions arboricoles.

- Description du fonctionnement de la filière : on essaie d'effectuer une première représentation de la filière (construction d'une maquette). Pour cela, on identifie les sous-systèmes précédemment définis dont on étudie les relations à la fois entre eux, avec le système et avec l'extérieur. On repère les centres de décisions dominants, les flux de produits, éventuellement les liaisons financières et surtout les "régulations" (comment certains opérateurs parviennent à diminuer les risques). Les sous-systèmes précédemment définis communiquent entre eux à tous les niveaux de la filière (en particulier au niveau des approvisionnements). Par ailleurs, le système communique avec l'extérieur par l'intermédiaire des exportateurs et des importateurs. Afin de mieux décrire, nous serons

¹ Pour une description de la méthode, Cf. J-C Montigaud, L'analyse des filières agroalimentaires : méthodes et premiers résultats, In *Economies et Sociétés*, Série Développement agroalimentaire, AG n° 21, juin 1992, p. 59-83.

amenés à effectuer à l'intérieur de la filière des agrandissements (ou "zooms") en direction des zones complexes (par exemple l'approvisionnement des marchés de gros).

- Dynamique et évolution de la filière : on s'attache ici à partir de la filière initiale à décrire les firmes (ou les éléments de firmes) qui par leurs stratégies (import-export, produit, investissement, attitudes vis à vis de la puissance publique, innovation...) vont ou ne vont pas la faire évoluer. Pour cela, nous sommes amenés à superposer à l'analyse des filières (de type vertical) les stratégies de firmes (plutôt de type horizontal). A cet effet, on utilise les outils de l'économie industrielle ("market structure analysis", schéma de Porter, coûts de transaction, théorie des contrats et de l'alliance...). Ainsi, l'analyse des filières débouche **impérativement** sur des études de cas.

- Formulation d'un diagnostic : il s'agit de déboucher sur un diagnostic opératoire même si celui-ci est incomplet.

Pour des raisons institutionnelles et pratiques (manque de temps et de moyens, objectifs en dehors de notre mission...), nous n'aborderons pas les problèmes de transformation (tout en sachant qu'ils sont très importants pour le Liban), ni la problématique variétale qui ressort d'une étude spécifique.

Disons tout de suite que le problème central qui se pose au Liban est celui de l'élargissement des marchés et de son insertion au sein de plusieurs zones de libre échange en cours de construction, l'un des partenaires principaux étant l'Union européenne. Il en découle la nécessité d'un processus d'adaptation, rendu très difficile à cause des efforts de reconstruction entrepris après la guerre de 1975-1990 (moins de 1 % du budget est consacré à l'agriculture) mais aussi des caractéristiques politiques, géographiques, économiques de l'économie libanaise, basée surtout sur la finance et le tourisme.

Nous fournissons ci-dessous quelques points de repère pour mieux appréhender ce type d'économie² :

Superficie : 10.452 km²,

Population : entre 3,6 et 4 millions d'habitants (le dernier recensement date des années 30),

Nombre d'étrangers : 700.000 environ (avec 17 confessions religieuses),

PIB/habitant : estimé à 4.150 \$,

Population active agricole par rapport à la population totale : 3 %,

Nombre d'habitants par actif agricole : 78

Diaspora : 13 à 20 millions de Libanais vivant à l'étranger.

Notre propos va donc consister à étudier les tenants et les aboutissements de cette problématique en présentant successivement :

- * les chiffres-clefs et l'environnement international de la filière fruits et légumes au Liban,
- * les contraintes, atouts et conditions de mise en œuvre pour les productions les plus importantes,
- * le fonctionnement de la filière et ses stratégies d'acteurs,
- * des recommandations et, enfin, des éléments de conclusion.

1. L'économie des fruits et légumes au Liban :

1.1. Les chiffres-clefs :

1.1.1. La production des fruits et légumes par-rapport au PIB (Cf. Tableau 1) :

Tableau 1- Poids de la production arboricole et légumière au Liban (en millions \$)

Intitulés	1997	1998	1999	2000	2001
Production intérieure brute (PIB)	14.865	16.168	16.491	16.491	16.709

² Cf. Minagri et Rapport annuel 2002, CIHEAM.

Production intérieure brute agricole (PIBA) (en valeur)	1.161	1.262	1.288	1.288	1.305
PIBA / PIB (en %)	7,8 %	7,8 %	7,8 %	7,8 %	7,8 %
Production fruits + légumes + légumineuses (en valeur)	751,9	680,9	642,8	578,0	597,7
(en % du PIB)	5,0	4,2	3,8	3,5	3,5

NB : pour l'année 97, à la suite de la mise en place d'une comptabilité nationale, le PIBA n'est plus que de 1008 millions de \$, soit 6,3 % du PIB

Sources : The Arab Fund for Economic and Social Development, Ministère de l'Agriculture du Liban et Ministère de l'économie et des finances (The economic accounts of 1997)

Nous constatons que le poids des fruits et légumes est bien supérieur à la moyenne, du moins par-rapport à celle des pays développés (en France par exemple, les fruits et légumes représentent autour de 1,2 % du PIB). Par ailleurs, **on note que cette production diminue dans le temps à la fois en valeur et en pourcentage.**

1.1.2. Les principales productions de fruits et légumes (Cf. Tableau 2) :

Tableau 2- La production de fruits et légumes au Liban (en tonnes)

fruits et légumes	1995	1997	1999	2000	2001
Production de fruits (dont)	1.196.960	981.300	908.100	763	797
bananes	98.500	83.300	65.300	65	66
oranges	140.000	216.100	195.200	152	155
mandarines	23.000	34.000	44.700	49	51
citrons	102.000	102.300	81.400	103	103
pamplemousses	49.000	22.700	10.600	11	11
pommes	150.600	142.400	138.800	126	101
poires	55.000	57.000	41.100	36	23
abricots en frais	62.000	53.800	42.900	20	21
cerises	78.000	39.900	47.600	45	41
pêches et nectarines	45.500	41.200	53.900	29	27
nêfles	nc	10.700	9.200	20	20
prunes fraîches	24.000	40.000	39.300	25	34
fraises	11.500	21.700	12.600	27	29
raisins de table	(?) 349.360	98.100	99.200	28	89
figues	8.500	18.100	20.100	17	16
avocats	nc	nc	6.200	3	3
Production de légumes (dont)	1.385.473	1.405.700	1.224.500	1	1
artichauts	5.900	nc	1.100	800	800
haricots verts	34.000	11.700	26.600	45	41
choux	75.000	99.600	61.300	18	20
cantaloups	30.333	61.000	43.100	21	14
choux-fleurs	38.000	17.000	7.000	11	13
concombres	187.520	166.300	119.300	149	199
piments	nc	8.800	6.400	6	5
aubergines	41.700	36.300	44.900	27	21
aulx	40.000	13.800	16.900	11	8
laitues	55.000	29.600	32.800	47	35
oignons	76.000	75.800	64.100	157	144
petits pois	13.500	8.400	8.700	4	4
pommes de terre	340.730	289.000	281.600	275	285
courges	34.000	33.600	41.600	24	16
tomates	295.790	344.800	337.300	235	247
carottes	33.000	37.000	16.300	8	10
pastèques	85.000	173.000	115.500	57	53
Production totale fruits et légumes	2.582.433	2.387.000	2.132.600	1	1

Source : FAOSTAT Database (année 1995) et Ministère de l'Agriculture du Liban (années 1997-2001)

Afin de situer la production du Liban, nous livrons dans le tableau 3 les productions des principaux pays voisins. Bien que les rubriques ne correspondent pas parfaitement (à cause du climat et de la géographie), on constate que le Liban est entouré d'un géant (l'Egypte) et de deux pays à la fois concurrents et clients (la Syrie et la Jordanie).

Tableau 3- Les principaux pays producteurs de fruits et légumes voisins du Liban -année 2001 (en tonnes)³

Pays	Fruits	Légumes	Total
Liban	797.700	1.123.200	1.920.900
Syrie	1.826.545	1.861.837	3.688.382
Jordanie	253.864	775.040	1.028.904
Egypte	7.304.128	1.340.600	8.644.728

Sources : FAOSTAT Database et Ministère de l'Agriculture du Liban

1.1.3. Le commerce extérieur :

1.1.3.1. Le commerce extérieur fruits :

Il est pratiquement impossible de travailler sur la rubrique douanière 08 (fruits comestibles, noix et écorces d'agrumes..), compte-tenu de sa complexité et du grand nombre de sous-rubriques. Nous retiendrons donc dans le tableau 4 les rubriques douanières correspondant (à peu près) aux productions du tableau 2. On constate alors que, pour la plupart des fruits, le commerce extérieur est largement excédentaire, les cinq premiers produits étant successivement les oranges, les pommes, les citrons, les raisins de table et les mandarines.

Tableau 4- Bilan du commerce extérieur fruits pour l'année 2002

Fruits (avec rubriques douanières)	Importations		Exportations		Solde (E- I)	
	1000 \$	tonnes	1000 \$	tonnes	1000 \$	tonnes
Oranges (080510)	31	224	8.828	80.791	+ 8.797	+ 80.567
Pommes (080810)	542	772	4.167	18.805	+ 3.625	+ 18.033
Citrons (080550)	39	360	2.389	20.737	+ 2.350	+ 20.377
Raisins de table (080610 + 080620) *	615	798	2.417	17.338	+ 1.802	+ 16.540
Mandarines (080520)	56	65	1.556	12.922	+ 1.500	+ 12.857
Bananes (0803)	65	183	1.410	16.457	+ 1.345	+ 16.274
Poires et coings (080820)	256	450	918	6.159	+ 662	+ 5.709
Pêches et nectarines (080930)	132	116	363	2.656	+ 231	+ 2.540
Abricots (080910)	106	143	305	2.192	+ 199	+ 2.049
Pamplemousses (080540)	147	257	248	1.655	+ 101	+ 1.398
Fraises (081010)	181	115	6	2	- 175	- 113
Cerises (080920)	671	613	393	2.291	- 278	+ 1.678
Figues (080420)	374	405	47	263	- 327	- 142
Pastèques (080711)	1.495	8.230	616	5.422	- 879	- 2.808
Prunes (080940)	2.004	2.162	461	3.276	- 1.543	+ 1.114
Avocats (080440)	85	59	10	63	- 75	+ 4
Fruits provisoirement conservés (0812)	0	0	4	4	+ 4	+ 4
Total	6.799	14.952	24.138	191.033	+ 17.339	+ 176.081

Sources : Douanes libanaises

080610 = raisins en frais ; 080620 = raisins secs

Nous avons repéré dans le tableau 5 les principales destinations de ces exportations.

³ On pourra trouver en annexes N° 1, 2 et 3 la liste des produits retenus par pays (Syrie, Jordanie et Egypte) et les tonnages correspondants.

Tableau 5- Principales destinations des exportations de fruits du Liban , année 2002 (en 1.000 \$)*

Produits	Jordanie	Egypte	Syrie	Koweït	Arabie Saoudite	Emirats A. Unis	Bahreïn	Qatar
Oranges	0	0	0	2.489	3.932	1.110	401	374
Pommes	452	2.727	92	300	454	111	31	33
Citrons	323	0	1.266	232	372	113	38	34
Raisins de table	204	62	4	124	1.239	360	30	46
Bananes	0	0	1.405	0	0	4	0	0
Total (18.362)	979	2.789	2.767	3.145	5.997	1.698	500	487
En %	5,3	15,2	15,0	17,1	32,7	9,2	2,7	2,5
Mandarines	3	0	4	447	581	298	83	104
Cerises	2	55	4	90	133	54	13	17
Pêches et nectarines	0	5	27	86	141	54	17	13
Pamplemousses	4	0	0	76	95	49	9	8
Prunes	0	2	6	102	221	63	27	15
Poires et coings	9	5	3	146	526	112	45	31
Figues	0	0	0	19	1	13	2	4
Avocats	1	0	0	4	1	2	0	0
Pastèques	0	0	0	337	19	75	89	89

* exportations par ordre décroissant (pour les 5 premiers produits)

Sources : Douanes libanaises

Ainsi, le Liban a deux types de pays clients : d'une part, des pays qui achètent l'ensemble de la gamme des produits (ce sont surtout les pays du Golfe comme l'Arabie Saoudite, le Koweït, les Emirats, Bahreïn...) et, d'autre part, les pays voisins concurrents et complémentaires (Jordanie, Egypte...) qui, compte-tenu de leur climat, ne peuvent pas ou ne peuvent produire des fruits que sur des périodes limitées.

Inversement, on peut aussi s'intéresser aux pays d'origine des principales importations (Cf. Tableau 6).

Tableau 6- Pays d'origine des importations libanaises de fruits, année 2002 (en 1000 \$)

Produits	A S	Chili	Syrie	Arg	Bel	Chi ne	Fr	Afri. du S	Turq	E-U	NZ	Egy	Jorda	Iran
Prunes	0	7	1.989	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0
Pommes	0	80	32	16	22	15	23	115	29	118	13	0	0	0
Pastèques	130	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	49	1.298	0
Cerises	0	3	659	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Raisins	0	13	9	0	0	0	1	11	15	17	0	0	0	534
Total (5.210)	130	103	2.692	22	22	15	24	129	44	135	13	49	1.298	534
en %	2,4	1,9	51,6				0,4	2,4		2,25		0,9	24,9	10,2
Pamplemousses	0	0	146	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pêches	0	11	104	1	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0
Poires + coings	0	13	207	6	0	2	0	15	0	11	0	0	0	0
Abricots	0	2	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Avocats	0	0	0	0	0	0	0	68	0	0	0	0	0	0
Fraises	0	0	21	0	0	0	0	0	0	0	0	160	0	0

AS = Arabie Saoudite ; Arg = Argentine ; Fr = France ; NZ = Nouvelle Zélande ; Jorda = Jordanie ; Bel = Belgique

Sources : Douanes libanaises

Le tableau précédent appelle les remarques suivantes :

1/ mise à part la pomme qui peut provenir du monde entier (Etats-Unis, Afrique du Sud, Union européenne...), les importations sont issues de pays bien distincts : la Syrie (pour les prunes, les cerises, les abricots), la République Islamique d'Iran (pour les raisins), la Jordanie (pour les pastèques), l'Afrique du Sud (pour les avocats)....;

2/ dans tous les cas, le plus gros fournisseur est la Syrie (2.692.000 \$ pour les 5 importations les plus importantes) ;

3/ pour certains produits (pommes, prunes, poires, cerises...), on note un début de présence de l'Amérique Latine.

1.1.3.2. Le commerce extérieur légumes :

La rubrique douanière 07 (légumes comestible, racines et tubercules) n'étant pas plus opérationnelle que la 08, nous choisissons à l'intérieur de celle-ci les principales catégories de légumes précédemment retenues. Contrairement au cas précédent, le solde du commerce extérieur est déficitaire en valeur (- 19.817.000 dollars pour les cinq légumes les plus importants) mais légèrement positif en tonnage (+ 17.627 tonnes pour les cinq premiers légumes). Le seul poste qui n'est pas déficitaire (en valeur et en tonnage) est constitué par les laitues et chicorées (+ 744.000 dollars) (Cf. Tableau 7). Cependant, sachant que la rubrique 0701 du tableau 7 peut être déclinée entre pommes de terre (rubrique 070190) et semences de pommes de terre (rubrique 070110), si l'on prend uniquement en compte les pommes de terre, le solde du commerce extérieur pommes de terre devient positif (+ 6.019.000 en dollars et + 84.593 en tonnes)⁴ et, dans ces conditions, le solde négatif des légumes est ramené de 24 millions à 11 millions de dollars.

Tableau 7- Bilan du commerce extérieur légumes pour l'année 2002 (en 1000 \$)

Légumes (avec rubriques douanières)	Importations		Exportations		Solde (E-I)	
	1000 \$	tonnes	1000 \$	tonnes	1000 \$	tonnes
Pommes de terre (0701)	20.615	73.700	13.608	130.592	- 7.007	+ 56.892
Légumineuses (0708)	4.196	7.614	43	159	- 4.153	- 7.455
Carottes, navets, céleris... (0706)	3.880	10.822	27	202	- 3.853	- 10.620
Oignons, échalotes, ails... (0703)	3.398	20.196	492	5.621	- 2.906	- 14.575
Aubergines (070930)	1.922	6.783	24	168	- 1.898	- 6.615
Poivrons (070960)	1.904	3.836	293	2.096	- 1.611	- 1.740
Courges et courgettes (07099020)	1.219	2.885	34	267	- 1.185	- 2.618
Tomates (070200)	1.821	11.318	793	6.447	- 1.028	- 4.871
Concombres et cornichons (070700)	882	3.708	7	21	- 875	- 3.687
Choux et choux-fleurs (0704)	1.076	3.265	630	4.916	- 446	+ 1.651
Artichauts (070910)	437	1.184	9	24	- 428	- 1.160
Lég. provisoirement conservés (0711)	4	0	65	67	+ 61	+ 67
Laitues, chicorées... (0705)	503	410	1.247	8.948	+ 744	+ 8.538
Total	41.857	145.721	17.272	159.528	- 24.585	+ 13.807

Sources : Douanes libanaises

⁴ Cf. Solde du commerce extérieur pommes de terre pour les rubriques 070190 (pommes de terre proprement dites) et 070110 (semences de pommes de terre), année 2002 :

Rubriques	Importations		Exportations		Solde (E - I)	
	1000\$	En tonnes	1000 \$	En tonnes	1000 \$	En tonnes
070190 (pommes de terre)	7.586	45.977	13.605	130.570	6.019	84.593
070110 (semences)	13.029	27.723	3	22	- 13.026	- 27.701
0701 (total)	20.615	73.700	13.608	130.592	- 7.007	+ 56.892

Sources : douanes libanaises

Nous examinerons tour à tour, comme pour les fruits, l'origine des importations et la destination des exportations (Tableaux 8 et 9).

Tableau 8- Pays d'origine des principales importations libanaises de légumes, 2002 (en 1.000 \$)*

Produits	Pays-Bas	Egypte	France	Jordanie	Syrie	Espagne	Chine	Turquie	Belgique	Etats-Unis
P. de terre (1)	0	7.543	0	2	9	0	0	0	0	0
Semences (2)	10.291	0	1.236	0	1	0	0	0	671	0
Légumineuses	0	10	0	486	3.659	0	0	0	2	0
Carottes, navets	0	0	2	0	3.869	0	0	0	0	5
Oignons, écha.	2	1.863	7	147	53	0	1.099	168	0	0
Aubergines	0	0	0	745	1.177	0	0	0	0	0
Total (33.047)	10.293	9.416	1.245	1.380	8.768	0	1.099	168	673	5
En %	31,1	28,4	3,7	4,1	26,5	0	3,3		2,0	
Poivrons	23	17	1	362	1.458	33	0	0	7	0
Tomates	0	3	2	1.779	34	1	0	0	0	0
Courges et cour.	0	0	0	183	1.034	0	0	0	0	0
Choux....	1	0	9	95	941	12	0	0	9	0
Concombres...	0	0	0	866	16	0	0	0	0	0
Laitues	194	28	69	0	55	2	0	0	145	0
Artichauts	0	416	1	11	4	0	0	0	0	0
Lég. provisoirement conservés	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0

* importations par ordre décroissant ; (1) = rubrique 070190 (pommes de terre) ; (2) = rubrique 070110 (semences de pdt)

Sources : Douanes libanaises

Il est possible à travers les tableaux précédents de faire plusieurs commentaires :

1/ si on ne prend pas en compte les semences de pommes de terre (rubrique 070110), le solde négatif du commerce extérieur légumes (autour de 11 millions de dollars) est largement compensé par le solde positif du commerce extérieur fruits (comparaison entre tableaux 4 et 7) ;

2/ pour ce qui concerne le commerce extérieur de pommes de terre (tableaux 8 et 9), il faut bien sûr faire la différences entre les rubriques 070190 et 070110. Dans le premier cas, on note uniquement des importations en provenance d'Egypte plus que compensées par des exportations en direction des pays arabes. Dans le second cas, on observe des importations massives en provenance de l'UE et l'absence d'exportations. En fait, ce sont les importations de semences (taux de protection de + 5 %) qui permettent de produire et d'exporter des pommes de terre (lesquelles sont protégées par un tarif douanier de + 70 %) ;

3/ outre les pommes de terre, de nombreux légumes comme les laitues, les tomates, les choux et choux-fleurs, les oignons font l'objet d'échanges croisés intenses. Les raisons en sont des calendriers complémentaires et probablement des niveaux de prix et de qualité différents.

Tableau 9- Pays destinataires des principales exportations libanaises de légumes, année 2002 (en 1.000 \$)

Produits	K	Jord	AS	Syrie	Qatar	Oman	Bahreïn	EAU	F	Italie	Alle	R	total
P.de terre (1)	2.538	1.687	2.573	3.293	254	536	124	2.588	0	2	6	5	13.606
Semences (2)	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
Laitues....	191	0	537	0	82	33	6	396	0	0	0	0	1.245
Tomates	351	0	255	0	35	27	0	99	5	1	0	0	773
Choux et	278	0	243	0	22	4	2	80	0	0	0	0	629
Oignons....	38	304	35	60	26	3	3	24	0	0	0	0	493
Total	3.398	1.991	3.643	3.353	419	603	135	3.188	5	3	6	5	16.749
En %	20,2	11,8	21,7	19,9	0,8	3,5		19,0					100
Poivrons	86	0	158	0	9	2	4	33	0	0	0	0	293

K = Koweït ; R = Russie ; Alle = Allemagne ; AS = Arabie Saoudite ; Jord = Jordanie ; F = France ; (1) = rubrique 070190 et (2) = rubrique 070110
Sources : Douanes libanaises

Le tableau 9 permet de compléter les remarques précédentes : comme pour les fruits, on constate la présence de deux types de pays destinataires : les pays du Golfe qui sont uniquement des pays clients et les pays limitrophes qui peuvent être à la fois clients et fournisseurs. Dans la première catégorie, les trois plus gros importateurs sont l'Arabie Saoudite (21,7 %), le Koweït (20,2 %) et les Emirats (19 %). Quant aux pays limitrophes, il s'agit de la Jordanie, de la Syrie et de l'Égypte.

On note enfin (et ceci concerne les fruits et les légumes) qu'un produit donné vaut moins cher lorsqu'il est exporté que lorsqu'il est importé. Ce constat pourrait indiquer que la valeur des produits destinés à l'exportation est systématiquement sous-évaluée de façon à diminuer le tarif douanier imposé par les pays importateurs. Autrement dit, la valeur des produits exportés serait de 10 à 20 % supérieure aux chiffres officiels. Une autre explication fait référence aux méthodes comptables appliquées par les services douaniers (prix CIF pour les importations et prix FOB pour les exportations)⁵. Une dernière hypothèse pourrait indiquer qu'il s'agit de produits d'une qualité inférieure, exportés en vue de dégager les marchés lorsque ceux-ci sont en situation de pléthore (notons que cette pratique n'est pas propre au Liban !).

1.2. L'environnement international :

Le Liban, carrefour entre l'Europe, l'Asie et l'Afrique a toujours vécu du commerce. Misant sur le processus d'internationalisation, disposant d'une diaspora nombreuse à l'étranger (24 millions de Libanais dans les hypothèses les plus hautes), d'un climat et d'une situation géographique privilégiés, ce pays se trouve à l'intersection de 4 ou 5 zones de libre échange en cours de formation ou en projet (avec l'Union européenne, les pays limitrophes, les pays arabes, les Etats-Unis...). Examinons l'état de chacun de ces accords commerciaux et ses implications sur les fruits et légumes.

1.2.1. Accord d'association entre le Liban et l'Union Européenne :

Accord intervenu le 17 juin 2002 à Luxembourg, ratifié par le parlement libanais le 2 décembre 2002, et entré en vigueur le 01/03/2003. Pour l'instant, du moins en matière agricole, il ne s'agit pas d'une zone de libre échange avec un horizon bien arrêté mais plutôt d'un processus de libéralisation des échanges sur la base du principe de réciprocité.

- Contenu de l'accord :

1/ l'ouverture du marché de l'UE aux produits libanais (et en particulier aux fruits et légumes) est immédiate à droit zéro sauf pour une liste restreinte de produits pour lesquels les droits de douane sont maintenus, la plupart au-delà de certains quotas d'importation. Ainsi, pour le Liban, le nouveau dispositif apparaît comme particulièrement généreux puisque pour de nombreux produits, le contingent est illimité et lorsqu'il existe (comme pour la pomme et la tomate), il se situe à un niveau élevé (Cf. Annexes N° 4) ;

2/ par contre, ces mêmes produits en provenance de l'UE et à destination du Liban continuent à être soumis à un tarif douanier de 70 % avec une réduction tarifaire de 20 % en moyenne au bout d'une période de 5 ans (Cf. Annexes N° 5). La réduction tarifaire s'étalera ensuite de façon progressive sur une période de 12 ans.

- Commentaires : à priori, cet accord est très favorable au Liban et en particulier à certaines de ses entreprises qui sont en train de s'organiser pour l'exportation en Europe. Cependant, on peut se demander si le Liban n'a pas fait un choix très risqué dans la mesure où plusieurs faits doivent être rappelés :

1/ les marchés de l'UE sont des marchés très "bagarrés" sur lesquels les metteurs en marché du bassin méditerranéen (Maroc, Israël, Tunisie...) et du monde entier s'affrontent ;

⁵ Au Liban, comme dans tous les pays du monde, la balance commerciale est établie à partir des exportations évaluées en prix FOB ("Free on board") c'est à dire au départ du pays exportateur tandis que les importations le sont en prix CIF ("Cost, insurance, freight") lesquelles englobent le coût du produit, les frais d'assurance et de transport.

2/ si le Liban, aux termes de l'accord du 17 juin 2002, est dispensé de droits de douane ad valorem, il continue à être assujéti aux droits spécifiques, sous forme de droits additionnels en fonction du prix d'entrée aux frontières de l'UE (Règlement CE N° 1832/2002)⁶ ;

3/ pour pénétrer ces marchés, les entreprises devront, outre répondre aux réglementations de l'UE (par exemple les TMR)⁷, mettre en place des procédures sophistiquées permettant de satisfaire aux cahiers de charge des distributeurs en matière d'agriculture intégrée⁸ (Eurep-Gap⁹, BRC¹⁰, HACCP¹¹, traçabilité obligatoire à partir du 1/01/2005 ...), le tout associé à une logistique maritime très pointue que le Liban ne possède pas (pour l'instant) ;

4/ après une période de 5 ans, il n'est pas dit que les produits européens ne pénétreront pas sur le territoire libanais (certains comme la pomme y pénètrent déjà !).

1.2.2. Accords de libre-échange entre le Liban et les pays limitrophes (Egypte, Syrie, Jordanie) :

1.2.2.1. Accord bilatéral de coopération entre le Liban et l'Egypte selon les règles du GAFTA¹² (le 1/01/1998) :

Entré en application le 23/02/1999 avec un démantèlement complet prévu fin décembre 2007 ;

Mais le règlement a été modifié en 2002 pour que la zone de libre échange GAFTA soit effective en 2005.

- Contenu de l'accord : les produits originaires du Liban et d'Egypte échangés entre les deux pays sont exemptés de droit de douane à compter du 1/01/ 1999. Mais de nombreuses exceptions demeurent :

1/ produits importés d'Egypte à destination du Liban : peuvent être importés les produits suivants sur des périodes limitées,

Produits	Périodes autorisées
Pommes de terre	Du 1/02 au 31/03
Oignons	Du 1/12 au 30/04
Ails	Du 1/12 au 30/04
Pastèques	Du 1/01 au 1/05
Goyaves et mangues	Toute l'année
Dattes	Toute l'année

Par contre, sont interdits d'entrée toute l'année les produits suivants : pommes, poires et coings, agrumes, raisins, olives, huile d'olive, conserves de pommes de terre, laits liquides, poulets, œufs, bananes, courgettes, tomates, concombres et cornichons, aubergines.

2/ produits importés du Liban à destination de l'Egypte : peuvent être importés les produits suivants sur des périodes limitées,

⁶ On pourra trouver dans l'annexe 2 du Règlement CE N° 1832/2002 pour les fruits et légumes et notamment pour la tomate (p. 710-712) la liste des prix d'entrée par périodes de temps ainsi que le taux du droit conventionnel (en %) correspondant (www.europa.eu.int/eur-lex).

⁷ TMR ou Teneurs Maximales Résiduelles.

⁸ Il s'agit du concept de production intégrée proche de celui d'"integrated pest management" développé aux Etats-Unis par l'université de Californie (www.ipm.ucdavis.edu/IPMPROJECT).

⁹ Cahiers de charges mis en place par les principaux distributeurs du nord de l'Europe visant à définir de bonnes pratiques agricoles ("good agricultural practice") en matière de production de fruits et légumes (www.eurep.org).

¹⁰ Il s'agit de normes techniques mises en place par les mêmes distributeurs, membres du BRC ("British Retail Consortium"), dans le but de fournir un guide aux entreprises fournissant des produits alimentaires à marques de distributeurs. Contrairement à Eurep-Gap, ces normes concernent le stade du conditionnement et de l'emballage (www.brc.org.uk).

¹¹ HACCP ou "Hazard Analysis Critical Control Point" : approche permettant d'identifier, de localiser, d'évaluer et de maîtriser les risques potentiels de détérioration de la salubrité des denrées dans les filières agroalimentaires (Sources : CRITT Infos N° 28, mars 1993).

¹² GAFTA : "Greater Arab Free Trade Area" ou Taysir.

Produits	Périodes autorisés
Pommes	Du 1/08 au 30/04
Raisins	Du 1/09 au 30/06
Poires	Du 1/08 au 30/06
cerises	Toute l'année

3/ d'autres produits échangés entre les deux pays sont soumis à un abaissement annuel moyen de 25 % à compter du 1/01/1999 :

ce sont successivement les produits laitiers, le miel, les ananas, avocats, kiwis, kakis, litchis, papayes, eau minérale, peinture et vernis, glaces, légumes préparés et conservés, légumes congelés, confitures et jus de fruits (Sources : Chambre de Commerce de Beyrouth).

- Commentaires : il s'agit en fait d'un accord négocié entre deux parties qui, compte-tenu de leur géographie et de leur climat, ont intérêt à certaines périodes de l'année, pour certains produits, à mettre en place des calendriers afin de profiter du libre échange. Cet accord n'est pas négociable d'une année sur l'autre, contrairement à celui existant entre le Liban et la Jordanie. A l'heure actuelle, en dehors des calendriers, les tarifs douaniers sont ceux du GAFTA (année 1998) moins les abattements successifs annuels.

1.2.2.2. Accord bilatéral de coopération entre le Liban et la Jordanie :

Accord renégocié en août-septembre de chaque année pour la saison suivante (par exemple, le 6/09/2002 pour le calendrier 2002-03) : cet accord prévoit des périodes où les produits peuvent circuler d'un pays à l'autre en franchise de droit.

- Contenu de l'accord pour 2003 :

Produits imp. de Jordanie à destination du Liban	Périodes autorisées	Produits imp. du Liban à destination de Jordanie	Périodes autorisées
Tomates	Du 10/12 au 25/02	Oranges	Du 15/08 au 31/10
Concombres	Du 15/12 au 15/03	Pamplemousses	Du 1/01 au 30/04
Aubergines	Du 15/11 au 25/04	Citrons	Du 1/04 au 30/07
Courgettes	Du 1/11 au 25/01	Pommes	Du 5/02 au 30/05
Haricots	Du 1/11 au 30/04	Poires	Du 1/08 au 31/01
Pastèques	Du 15/04 au 25/05	Kakis	Du 1/09 au 31/01
Melons	Du 15/10 au 31/12 et du 15/04 au 10/06	Cerises	Du 5/06 au 31/08
Piments et poivrons	Du 15/11 au 20/06	Goyaves	Du 15/09 au 20/12
Maïs	1/11 au 20/06	Avocats	Toute l'année
Raisins	du 15/04 au 30/06	Raisins	Du 1/10 au 15/03
Choux	1/01 au 1/03	Ails	Du 15/08 au 31/10
Dattes	toute l'année	Nèfles	Du 15/04 au 20/05
Oignons	du 1/12 au 30/03	Oignons	Du 1/09 au 31/10
Pommes de terre	½ au 15/03	Pommes de terre	Du 15/08 au 31/10
		Clémentines	Du 5/01 au 30/04

Sources : Chambre de commerce, d'industrie et d'Agriculture de Beyrouth (CCIAB)

- Commentaires : ici aussi, on note une répartition des tâches entre le Liban spécialisé dans la production de fruits et la Jordanie, pays producteur de légumes, ce qui est tout à fait conforme à la géographie et au climat. En dehors des périodes autorisées, c'est le programme GAFTA qui s'applique.

1.2.2.3. Accord bilatéral de coopération entre le Liban et la Syrie :

Signature le 16/09/1993 d'un accord de coopération comportant un volet agricole entré en application à partir du 17/08/2000.

- Contenu : sont réduits de 50 % en 2000 puis de 10 % par an jusqu'en 2005 les tarifs douaniers des produits suivants (selon d'autres informations non vérifiées, le démantèlement complet de cet accord interviendrait le 12 octobre 2004)¹³ :

pommes de terre, tomates, oignons, concombres, olives, bananes, oranges, mandarines et clémentines, citrons, raisins, pastèques et melons, pommes, poires, huile d'olive, œufs, fromager blanc, yogourt, lait, viande rouge et volaille. Pour les autres produits non mentionnés, les tarifs douaniers sont immédiatement ramenés à zéro.

- Commentaires : la frontière terrestre dans le sens Syrie-Liban semble souffrir de trafics illicites dans la mesure où les coûts de production en Syrie sont inférieurs à ceux du Liban. Ainsi, chaque fois que les cours augmentent sur les marchés de gros libanais, on constate l'irruption de produits syriens...

1.2.3. Mise en place d'une grande zone arabe de libre échange (ou GAFTA)¹⁴ :

Adoption par le parlement libanais (le 1/04/85) de la loi 1/85 concernant l'adhésion du Liban à GAFTA. Le 4/05/98, le conseil des ministres libanais approuve la décision 1317 (du 18/02/97) du Conseil Economique et Social (CES) de la Ligue Arabe instaurant la création de GAFTA. Le 13/03/99, le ministère libanais des finances met en application le GAFTA régissant les échanges commerciaux entre les pays arabes. Pour l'instant, ont adhéré à GAFTA le Liban, la Syrie, l'Iraq, la Jordanie, l'Egypte, le Qatar, Bahreïn, l'Arabie Saoudite, Koweït, les Emirats Arabes Unis, le Maroc, la Tunisie, Oman et la Libye.

- Contenu : les tarifs douaniers des produits des pays arabes concernés subissent une réduction annuelle de 10 % selon l'échéancier suivant :

Montant de la réduction cumulée	Dates de mise en application
20 %	1/01/1999
30 %	1/01/2000
40 %	1/01/2001
50 %	1/01/2002
60 %	1/01/2003
70 %	1/01/2004
80 %	1/01/2005
90 %	1/01/2006
100 %	1/01/2007

Sources : Chambre de commerce de Beyrouth

Certains produits industriels (par exemple ceux des codes HS 6907-10, 6907-90, 6908-10... carreaux et dalles) ne sont concernés qu'à partir du 1/01/2004. Pour que ces réductions soient appliquées, il faut que les produits transitent directement du pays d'origine au Liban et qu'ils soient accompagnés d'un certificat d'origine adopté par le CES du GAFTA. Les produits originaires des zones franches ne sont pas concernés par l'accord.

Ces règles concernent pour les produits transformés 40 % de la valeur ajoutée¹⁵ issue des pays arabes mais pour les produits de la pêche, les produits végétaux, les animaux..., les marchandises concernées doivent provenir

¹³ Ainsi, il n'y a plus la moindre taxation sur les bananes en provenance du Liban.

¹⁴ Soha Atallah, The Great Arab Free Trade Area : a new hope for arab integration, Chambre de Commerce de Beyrouth, 11 p.

¹⁵ "sera considérée comme marchandise arabe toute marchandise satisfaisant aux règles d'origine décidées par le Conseil et dont la valeur ajoutée issue de sa production équivaldrait à au moins 40 % de sa valeur finale au moment de la sa production. Ce ratio pourrait être ramené jusqu'à un minimum de 20 % pour les industries d'assemblage par le CES" (Cf. article 9, alinéa 1 de l'Accord de Facilitation des échanges commerciaux inter-arabes).

uniquement du pays expéditeur. Pour les fruits et légumes, des exceptions existent durant les périodes de haute production à condition que la liste des produits n'excède pas 10 produits par pays, que la période par produit et par an n'excède pas 7 mois, pour un total annuel n'excédant pas 45 mois. Ce calendrier est renégocié chaque année. Durant les périodes d'exception, les produits importés sont soumis aux tarifs douaniers de chaque pays respectif (70 % dans le cas du Liban)¹⁶. **Il semble que le calendrier du GAFTA ait été accéléré pour un démantèlement complet à partir de 2005.** Cependant, pour l'instant, les produits agricoles ne sont pas concernés (la seule modification concerne le nombre maximum de mois d'exception qui passe de 45 à 35).

- Commentaires : le GAFTA, à cause de la "proximité" des accords bilatéraux avec les pays arabes mais aussi probablement de la concurrence des autres zones de libre échange, est l'objet de pressions incessantes en faveur d'une libéralisation croissante. Son fonctionnement en est d'autant plus complexe.

1.2.4. Accords en cours de négociation ou à venir :

- Création d'une zone de libre échange méditerranéenne (Accords de Barcelone, 1995)¹⁷ : le processus de Barcelone prévoit la construction progressive d'une zone de libre échange à l'horizon 2010. Cet objectif se concrétise par la conclusion d'accords d'associations euro-méditerranéens comme ceux qui viennent d'être présentés. Ces accords prévoient notamment la mise en œuvre d'une libéralisation réciproque des échanges de produits agricoles et de la pêche. En matière de services, chaque partie, membre de l'OMC, s'engage à respecter ses engagements durant les 5 premières années de mise en œuvre de ces accords. Mais ces accords sont très critiqués car les agrumes, primeurs et autres produits horticoles (qui constituent les seuls produits pour lesquels les pays du sud pourraient espérer être compétitifs) semblent avoir été exclus de la zone de libre échange. Comment corriger ce processus qui concerne, à terme, directement un pays comme le Liban ?

- Organisation Mondiale du Commerce : le Liban, pour l'instant observateur, devrait rentrer à l'OMC en 2004-2005. Les prochaines négociations auront lieu à Cancun, au Mexique, au mois de septembre prochain. Mais il faut savoir que l'adhésion à l'OMC, si elle présente des avantages (notamment au niveau des investissements) va se traduire par de nouvelles contraintes qui touchent à l'agriculture car l'OMC limite les subventions aux agriculteurs à 10 % du total de la production nationale. Dans ces conditions, IDAL (Investment and Development Authority of Lebanon) devra probablement revoir sa politique de subventions aux fruits et légumes. Mais il n'est pas interdit de trouver d'autres solutions (par exemple, imposer de nouveaux tarifs douaniers à condition d'avoir reçu l'aval des autres membres de l'OMC). Ceci ouvre de nouvelles perspectives pour les diplomates et les experts !

- "The Bioterrorism Act"¹⁸ : cet accord, en cours de négociation (?), pourrait fournir un accès au territoire des Etats-Unis aux pays (dont le Liban) qui s'engagent à lutter contre le terrorisme. En dehors de la fascination que les Etats-Unis exercent sur les pays arabes, il faut bien se rendre compte que ce type d'accord aboutit à saper les relations qui sont en train de se mettre en place au sein du monde arabe (GAFTA par exemple).

- Pourparlers en cours entre le Liban et les pays membres du "European Free Trade Association " (ou EFTA) qui regroupe l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse : il s'agit d'une forme de collaboration qui pourrait évoluer vers une zone de libre échange entre le Liban et les pays de l'EFTA.

De tous ces accords, c'est GAFTA qui pourrait amener le plus de problèmes à l'agriculture libanaise. En effet, cette libéralisation concerne des produits similaires d'un pays à l'autre (sauf pour les fruits). Par ailleurs, les coûts de production au Liban y sont souvent supérieurs. Dans tous les cas, le processus de libéralisation des échanges au Liban est déjà bien engagé. Les répercussions à la baisse sur la rentabilité des capitaux investis dans le secteur agricole devraient s'accroître à moins qu'un certain nombre de décisions d'acteurs publics et privés (accroissement de la productivité, amélioration de la qualité...) ne viennent contrecarrer ce processus.

¹⁶ Cf. Annexes N° 6, le calendrier agricole du GAFTA pour la période 2002-2003.

¹⁷ voir le site <http://www.dree.org/liban>

¹⁸ voir le site <http://thomas.loc.gov> (Bill number HR3448).

2. Contraintes et atouts de quelques sous-filières fruits et légumes :

Cette partie a un double objectif, appliquer les connaissances acquises précédemment aux produits et groupes de produits les plus importants de façon à souligner les contraintes mais aussi les atouts et leurs conditions de mise en œuvre et s'intéresser à la répartition de la valeur tout au long des filières. Dans le premier cas, on utilisera si possible la méthode SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats)¹⁹ et, dans le second, l'analyse des coûts et des marges.

2.1. Application de la méthode SWOT à quelques filières fruits et légumes du Liban :

2.1.1. Les fruits :

- La filière "pommes" :

Quelques chiffres-clefs :

Production = 120.000 t (moyenne 1999-2000-2001) avec légère diminution au cours des 5 dernières années,

Surface = 9.300 ha (moyenne 1999-2000-2001) (Sources : MINAGRI),

Importations : en augmentation (300 t en 2001 et 520 t en 2002 (en provenance de Syrie et de Dubaï qui reçoit des produits du monde entier...),

Exportations : 30.000 t en 2001 et 18.000 t en 2002 (sensible diminution au cours de la décennie) ; exportations dirigées vers les pays du Golfe (Egypte, Jordanie, Arabie saoudite, Oman...dans l'ordre décroissant) avec une diminution constatée sur l'Arabie saoudite,

Principales variétés : Golden, Starking.

Localisation : en zones montagneuses à partir de 800 m d'altitude (Mt Liban et Chouf), à base de petites exploitations avec cependant quelques exceptions (grandes exploitations dans la Bekaa).

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : période autorisée du 1/08 au 30/04,
- de l'Egypte vers le Liban : interdiction toute l'année,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : période autorisée du 5/02 au 30/05 et GAFTA pour le reste de l'année,
- de la Jordanie vers le Liban : programme GAFTA toute l'année (probablement),

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

- tarif réduit de 50 % en 2000 puis de 10 % par an jusqu'en 2005,

4/ avec les pays tiers (l'UE notamment) :

- du Liban vers l'UE : régime de la franchise,
- de l'UE vers le Liban : 70 % avec droits minimums de 800 LBP/kg brut.

Principales contraintes technico-économiques :

Manque de variétés nouvelles adaptées aux terroirs libanais (Gala, Fuji, Braeburn, Granny, Jonagold, Pink Lady...),

Absence de normalisation et donc de transparence, du moins sur les marchés de gros,

Concurrence par les coûts des pays voisins (Syrie) et de produits de qualité provenant de l'UE, Chine, d'Afrique du sud, des Etats-Unis...,

Marchés d'exportation sur les pays arabes en baisse (notamment marché égyptien et perte du marché libyen),

Logistique médiocre (palettisation uniquement sur l'Arabie Saoudite et pas de quais adaptés),

¹⁹ Il s'agit d'un des premiers modèles d'analyse stratégiques mis au point dans les années 60 par les professeurs Learned, Christensen, Andrew et Guth. Ce modèle confronte l'entreprise à son environnement en tentant d'évaluer la plus ou moins grande adaptation des compétences et ressources aux contraintes de son environnement.

Pratiques culturales attardées (en particulier au niveau de la taille),
Produits en quantités insuffisantes ne permettant plus d'approvisionner les "nouveaux" marchés (grande distribution).

Atouts :

Un climat qui permet d'étaler les productions (et donc de diminuer les coûts fixes) et de faire de la qualité (900 heures de température basse²⁰ par an),
Possibilité de segmenter les produits selon les marchés (par exemple les petits calibres pour la Jordanie et des calibres plus élevés pour l'Arabie saoudite),
Des opérateurs privés prêts à investir.

Recommandations :

Introduire de nouvelles variétés,
Produire dans la Bekaa sur des parcelles de plus grandes dimensions,
Améliorer les techniques culturales (notamment la taille),
Ne pas oublier la logistique maritime pour les exportations en Europe,
Mettre en place un début de classification sur les marchés de gros et les faire évoluer.

- La filière "oranges" :

Quelques chiffres-clefs :

Production d'oranges = 170.000 t (moyenne 1999-2000-2001) en diminution au cours des 5 dernières années,
Surface = 8.400 ha en 1999 et 8.900 en 2001 (Sources : MINAGRI),
Importations : nulles,
Exportations : en augmentation jusqu'en 2001 (87.600 t) mais légère chute à partir en 2002 (80.000 t) ; exportations dirigées sur les états du Golfe (A. Saoudite, 45 % ; Koweït, 28 % ; Emirats, 13 % ; Qatar, 4 % ; Jordanie, 3 %...),
Principales variétés : Valencia (3.000 ha), Washington Navel (2.000 ha), Sweet Blood Java (1.200 ha), Clémentines précoces et hors-saison (3.000 ha)...

Localisation : productions réparties sur la plaine côtière de Saïda et Tyr jusqu'à Byblos et dans plusieurs mini-régions (Akkar, Chouf...).

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : application de GAFTA,
- de l'Egypte vers le Liban : interdiction toute l'année,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : période autorisée du 10/02 au 30/09. En dehors de cette période, c'est GAFTA qui s'applique,
- de Jordanie vers le Liban : application de GAFTA,

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

- tarif réduit de 50 % en 2000 puis de 10 % par an jusqu'en 2005,

4/ avec les pays tiers (l'UE notamment) :

- du Liban vers l'UE : taux de réduction des droits de douane de 60 % et contingent tarifaire illimité (on devine ici le poids de l'Espagne !),
- de l'UE vers le Liban : droit de douane de 70 % avec réduction de 20% à compter de la 5^{ème} année et droit minimum de 400 LBP/kg brut.

²⁰ Temps pendant lequel la température reste inférieure à 7,2 ° C (ou 42 ° F), ce qui permet de lever (supprimer) la dormance et ainsi d'assurer une bonne reprise de végétation.

Principales contraintes technico-économiques :

Verger vieillissant,

Concurrence par les coûts de la Syrie (2.000 ha d'agrumes, il y a 10 ans, et 24.000 ha maintenant),

Diminution des parts de marché sur l'Arabie Saoudite : en effet, les saoudiens avec l'apparition de la grande distribution veulent des gammes de produits. Or, la structure familiale des exportateurs libanais se prête mal à ce changement,

Peu de normalisation et logistique très médiocre (pas de palettes sur les marchés domestiques).

Atouts :

Un climat qui permet d'étaler les productions,

Possibilité de segmenter les produits selon les marchés,

Mêmes atouts que pour la pomme.

Recommandations :

Mettre en place un début de classification sur le marché domestique,

Améliorer les techniques culturales,

Développer des pépinières non infestées et les certifier.

- La filière bananes :Quelques chiffres-clefs :

Production = 66.000 t (moyenne 1999-2000-2001), en légère augmentation au cours des 5 dernières années ;

Surface = 2.800 ha en 98 et en 2001 (dont 400 ha en culture moderne) (Sources : MINAGRI),

Importations : peu élevées avec cependant un léger tonnage en provenance d'Amérique Latine (60 t) ;

Exportations : en progression constante, d'une façon spectaculaire, depuis les 5 dernières années (974 t en 97 et 16.500 t en 2002) dirigées exclusivement sur la Syrie ;

Principales variétés : Cavendish (récolte du 1/08 au 31/01), Grande Naine (du 25/05 au 31/01).

Localisation : en bordure de mer de Nakoura jusqu'à Byblos (les serres sont très rares).

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte et la Jordanie :

- Du Liban vers la Jordanie : pas de période autorisée,
- De l'Egypte et de la Jordanie vers le Liban : pas de période autorisée et interdiction toute l'année d'importer des bananes de ces pays à destination du Liban,

3/ Avec la Syrie :

- De la Syrie vers le Liban : pas de productions en Syrie,
- Du Liban vers la Syrie : tarif qui est passé successivement de 100 % à 75 %, à 50 %, à 25 % et aujourd'hui à 0 %,

4/ Avec les pays tiers (l'UE notamment) :

- du Liban vers l'UE : régime de la franchise,
- de l'UE vers le Liban : 70 % de droits de douane avec une réduction de 20 % à compter de la 5^{ième} année après accords et un droit minimum de 1000 LBP/kg semi-brut.

Principales contraintes technico-économiques :

Rendements moins élevés (de 20 t à 25 t/ha) que ceux de la banane dollar (autour de 50 t/ha) mais production rentable si elle est pratiquée d'une façon intensive : le coût de production va de 700 \$/du (production traditionnelle) à 1.400 \$/du (production intensive) avec une perte de 100 \$/du dans le premier cas et un gain de 600 \$/du dans le second)²¹,

²¹ Sources : Profit and Loss of banana (current situation), Debanné Frères SAL, Beyrouth, mai 2003.

Coût élevé du foncier (autour de 4.000 \$ l'hectare) à cause de la concurrence de l'immobilier,
Logistique inexistante (peu ou pas de palettisation et pas de quais adaptés),

Atouts :

Bananes récoltées sur les mois de décembre à mars, période où l'Amérique Latine produit peu,
Un des rares produits où le Liban (à cause du climat) a un avantage comparatif par rapport à la Syrie,
Les bananes produites au Liban comportent plus de doigts par "bouquet" (une "main" comporte 2 à 3 bouquets)
que celles produites en Amérique latine ou en Afrique, ce qui accroît les atouts commerciaux (pour le même
poids on a plus de doigts),
Des bananes qui se rapprochent du "bio" (désherbage à la main).

Recommandations et interrogations :

Balance excédentaire de 1,4 million \$ en 2002 (c'est la seconde balance excédentaire après la pomme),
Production à maintenir.... tant que les Syriens consommeront des bananes produites au Liban au lieu d'acheter
des bananes dollars (celles-ci sont taxées pour l'instant à 100 % par les douanes syriennes).

- La filière "cerises" :

Quelques chiffres-clefs :

Production = 44.700 t (moyenne 1999-2000-2001) en augmentation au cours des 5 dernières années,
Surface = 5.900 ha en 1.998 et 7.600 en 2.001 (Sources: MINAGRI),
Importations : inexistantes mais en 2002 importations de 600 t en provenance d'Arabie Saoudite (il s'agit de
réexportations),
Exportations : en légère augmentation (2.300 t en 2002) (Cf. tableaux 4 et 5), dirigées exclusivement vers les
pays du golfe (Arabie Saoudite, 34 % ; Koweït, 23 % ; Egypte, 14 % ; Emirats, 14 % ; Qatar, 4 % ...)
Principales variétés : Hardy Giant, Bing, Marmot, Hedelfinger, Napoléon....

Localisation : production surtout dans l'Anti-Liban, en zones montagneuses à partir de 800 m d'altitude,
effectuée essentiellement sur de petites exploitations.

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : période autorisée toute l'année,
- de l'Egypte vers le Liban : application de GAFTA,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : période autorisée du 5/06 au 31/08 (en dehors de cette période, application de
GAFTA),
- de la Jordanie vers le Liban : application de GAFTA,

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

- tarif égal à zéro depuis l'année 2000,

4/ avec les pays tiers (l'UE notamment) :

- du Liban vers l'UE : réduction des droits de douane de 100 % avec contingent tarifaire de 5.000 t nettes
et un taux de réduction au delà du contingent de 60 % en quantités illimitées,
- de l'UE vers le Liban : droits de douane de 70 % avec réduction au bout de la 5^{ème} année et droits
minimums de 800 LBP/kg brut.

Principales contraintes technico-économiques :

Production d'une grande variabilité à cause des gelées de printemps, été trop chaud....

Brève durée de vie du produit (ne supporte pas de longs trajets),

Coûts de production élevés (récolte non "mécanisée"),

Manque de plants certifiés,

Logistique inexistante (pas de palettisation),

Conditionnement médiocre et contrôle de qualité insuffisant (notamment pour l'exportation),

Concurrence croissante à l'exportation de la Syrie sur les marchés arabes et de la Turquie sur les marchés européens

Atouts :

Produit à forte demande,

Possibilité d'accroître les rendements en irriguant les vergers et d'améliorer la qualité en introduisant de nouvelles variétés,

Un climat qui permet d'étaler les productions (quatre mois),

Recommandations :

La cerise est une production hautement profitable pour un investissement relativement peu élevé : par conséquent, il apparaît logique de développer les dépenses d'irrigation, d'engrais et de traitements divers sur ce type de production,

Nécessité de développer des systèmes anti-gelées,

Pourquoi ne pas se rapprocher du "bio" pour vendre sur les marchés domestiques et à l'exportation ?

2.1.2. Les légumes :

La filière "pommes de terre" :

Quelques chiffres-clefs :

Production = 320.000 t (moyenne 1999-2000-2001) avec une diminution sensible au cours des 5 dernières années,

Surface = 15.100 ha en 1998 et 12.000 ha en 2001 (Sources : MINAGRI),

Importations (rubrique 070190) : en augmentation constante, 28.000 t en 98, 35.000 t en 2001, 46.000 t en 2002 et 60.000 t (en provenance d'Egypte),

Exportations (rubrique 070190) : en augmentation constante jusqu'en 2002 (130.000 t) mais chute brutale en 2003 (2.231 t) avec des ventes exclusivement dirigées vers les pays arabes (Syrie, Arabie saoudite, Emirats, Koweït, Jordanie...); par ailleurs, marchés en diminution sur l'Arabie Saoudite (qui passent de 27 à 23 %),

Principales variétés : Spunta pour la consommation en frais et Lady Rosetta (pommes de terre riche en matière sèche), Agria, Diamond, Disco... pour la transformation (avec contrats).

Localisation : Akaar (production non irriguée) et Bekaa (production irriguée).

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : apparemment pas de transactions,
- de l'Egypte vers le Liban : période autorisée du 1/02 au 31/03 et GAFTA le reste de l'année,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : période autorisée du 15/08 au 31/10 et application de GAFTA en dehors de cette période,
- de la Jordanie vers le Liban : période autorisée du 1/02 au 15/03 et GAFTA en dehors de cette période,

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

- tarif réduit de 50 % en 2000 puis de 10 % par an jusqu'en 2005,

4/ Avec l'UE :

- du Liban vers l'UE : régime de la franchise avec contingent tarifaire de 10.000 t nettes,
- de l'UE vers le Liban : droits de douane de 70 % avec réduction de 20 % au bout de 5 ans et droits minimums de 550 LBP/kg brut²².

Principales contraintes technico-économiques :

²² Lorsqu'il s'agit de semences, le droit d'entrée au Liban est ramené à 5 %.

Qualité sanitaire insuffisante (présence de "black rot" et de "ring spot"²³) (maladie à virus),

Absence de normalisation et de prix de référence,
 Concurrence par les coûts (Egypte),
 Peu ou pas de palettisation et pas de quais adaptés,
 Période de mévente à partir de mai-juin et opérations de dégagements à vil prix sur les pays du Golfe,
 Des exportateurs trop nombreux qui s'auto concurrencent.

Atouts :

Présence de bonnes terres avec possibilités de doubler les rendements (qui peuvent aller jusqu'à 60 t/ha) s'il y a une bonne rotation et des pratiques culturales correctes,
 Production sur une longue période (présence de pommes de terre d'hiver et de printemps),
 Des opérateurs privés prêts à investir (au niveau de la mécanisation des récoltes et du conditionnement),
 Demande importante au niveau de la transformation (pommes chips).

Recommandations :

Introduire de nouvelles variétés (il semble que les variétés européennes s'adaptent sans difficultés),
 Produire dans la Bekaa sur des parcelles de plus grandes dimensions,
 Mettre en place un système de classification et mécaniser le conditionnement,
 Est-ce que la segmentation²⁴ pourrait être introduite sur le marché du frais et ainsi améliorer la valeur ajoutée ?
 Pourquoi ne pas produire des plants de pommes de terre au Liban ?

- La filière "tomates" :

Quelques chiffres-clefs :

Production = 273.000 t (moyenne 1999-2000-2001) en augmentation sensible au cours des 5 dernières années,
 Surface = 5.100 ha en 98 et 4.350 en 2001, dont 1250 sous serres et sous tunnels plastiques (Sources : MINAGRI),
 Importations = autour de 11.000 t (en légère augmentation) en provenance quasi exclusivement de Jordanie et un petit peu de Syrie (2 %),
 Exportations : sensible diminution (17.000 t en 97 et 6.500 t en 2002) mais élargissement de la clientèle (en 97, 80 % vers l'A. Saoudite ; en 2002, 44 % vers le Koweït, 32 % vers l'A. Saoudite, 12 % vers les Emirats, 4 % vers le Qatar... et 1 % vers la France),
 Deux types de production : production sous serre de janvier à fin juin (rendement de 180 t/ha) et d'août à fin décembre (rendement de 120 t/ha) et production de plein champ durant les mois d'été dans la Békaa,
 Principales variétés : essentiellement long life (Serine, Samar, Dana, Samarghand,... peu de Marmande).

Localisation : tout au long de la côte jusqu'à 1.500 m pour les tomates sous serre et dans la Békaa pour les productions de plein champ destinées à la transformation.

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : pas de transactions,
- de l'Egypte vers le Liban : interdiction d'entrée toute l'année,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : pas de transactions,
- de la Jordanie vers le Liban : période autorisés du 10/12 au 25/02 (en dehors de cette période, c'est GAFTA qui est appliqué),

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

²³ Le ringspot de la pomme de terre (ou « potato corky ringspot virus ») est provoqué par le virus du rattle du tabac.

²⁴ Action qui consiste à segmenter les ventes d'un produit donné en fonction du conditionnement, des modes d'utilisation, de l'origine géographique, des types de clientèles... de façon à accroître la valeur ajoutée pour chacun des maillons de la filière. Ceci a bien fonctionné en France pour les ventes de la pomme de terre en grande distribution.

- tarif réduit de 50 % en 2000 puis de 10 % par an jusqu'en 2005,
- 4/ avec les pays tiers (l'UE notamment) :
- du Liban vers l'UE : réduction des droits de douane de 100 % avec contingent tarifaire de 5.000 t nettes et un taux de réduction au delà du contingent de 60 % en quantités illimitées,
 - de l'UE vers le Liban : droits de douane de 70 % avec réduction de 20 % au bout de la 5^{ème} année et droits minimums de 750 LBP/kg brut.

Principales contraintes technico-économiques :

Forte instabilité des cours qui décourage les producteurs,

Des fermages négociés chaque année (donc peu d'investissements fonciers),

Concurrence de la Jordanie à cause de la précocité,

Conditionnement médiocre et contrôle de qualité insuffisant (notamment pour l'exportation),

Contraintes logistiques maritimes (absence de lignes directes sur l'Europe).

Atouts et recommandations :

Un climat et une technologie qui permettent d'étaler les productions toute l'année et donc de diminuer les coûts,

Des opérateurs privés prêts à investir,

Un marché intérieur et extérieur (notamment pour la transformation) fortement demandeur.

Existe-t-il des solutions pour lutter contre la concurrence ? Mettre l'accent sur la qualité et, pour cela, monter en altitude (serres à 1.500 m), s'installer au sud de la Bekaa ou rechercher des accroissements de productivité,

Notons enfin que les principes de la segmentation s'appliquent aussi à la tomate.

- La filière légumineuses ²⁵ :

Quelques chiffres-clefs :

Production : 55.930 tonnes (moyenne 1999-2000-2001), en légère augmentation à cause des haricots verts,

Surface = 9.700 ha en 98 (dont 2.500 de h. verts) et 6.655 ha en 2001 (dont 2.500 de h. verts),

Importations = 7.614 tonnes principalement en provenance de Syrie (87 %),

Exportations = 159 tonnes, donc déficit du commerce extérieur de 7.455 t (**soit 4.153.000 \$**).

Localisation :

Peu de production au Liban (sauf haricots verts dans la plaine de la Bekaa).

Régime commercial :

1/ Avec l'Egypte :

- du Liban vers l'Egypte : pas de transactions,
- de l'Egypte vers le Liban : produits exemptés,

2/ Avec la Jordanie :

- du Liban vers la Jordanie : application de GAFTA,
- de la Jordanie vers le Liban : application de GAFTA,

3/ Avec la Syrie (et vice-versa) :

tarif douanier égal à zéro depuis le 17/08/2000,

4/ Avec l'Union européenne :

- du Liban vers l'UE : 0 %,
- de l'UE vers le Liban : droit de douane de 70 % avec réduction de 20 % au bout de la 5^{ème} année et droits minimums de 550 à 350 LBP/kg brut.

Principales contraintes technico-économiques :

Présence de deux types de produits, ceux pour lesquels (lentilles, pois chiches...) les progrès agronomiques restent très limités et, dans ce cas, concurrence des pays à bas salaires (Turquie et Syrie) et ceux pour lesquels (les petits pois par exemple) des progrès s'avèrent possibles. Pourquoi un tel déficit dans le second cas ? Des

²⁵ Elle concerne les produits suivants : haricots secs, fèves sèches, lentilles, pois chiches, petits pois et fèves en vert.

explications multiples : parcelles de petites dimensions, variétés non mécanisables, production possible uniquement en zones irriguées, systèmes de production offrant peu de latitude (melons + pastèques + tomates + petits pois ou haricots verts) et grandes difficultés pour obtenir des financements (en cas de mécanisation).

Atouts et interrogations :

Une demande très forte pour des produits ethniques (matières premières pour la transformation) et pour les petits pois et haricots vert (pour le marché du frais),

Possibilité de mécanisation notamment dans la Békaa,

Pourquoi les prêts "Kafalat" mis en place par 52 banques libanaises et l'Etat libanais (garantie à 75 % pour un montant de 200.000 \$ au maximum) ne fonctionnent pas ? N'y a-t-il pas tout simplement un manque de projets ?

2.2. Coûts de production, marges et répartition de la valeur sur quelques filières fruits et légumes :

En l'absence de comptabilité agricole spécifique et de centres de gestion, nous utiliserons des coûts de production fournis par le groupe Debbané Frères. Ces coûts ne sont pas représentatifs puisqu'ils concernent uniquement les exploitations clientes du groupe. On peut supposer cependant qu'ils constituent des points de repère permettant d'aborder la complexité libanaise. Pour ce qui concerne les prix de gros (marchés de Beyrouth), ce sont les prix perçus par les metteurs en marché correspondants. Enfin, pour le calcul des prix de détail, nous avons appliqué aux prix de gros un coefficient multiplicateur de 1,20 (soit + 20 %). Nous présenterons les principaux coûts de production concernant les fruits et les légumes en distinguant cultures traditionnelle et moderne et en essayant, chaque fois, de repérer les marges tout au long des filières.

2.2.1. Le cas des fruits :

Tableau 10- Présentation de quelques coûts de production (en \$ /du) (1 du = 1/10 ha) (année 2002)

Intitulés	Agrumes		Pommes		Bananes		Cerises		Fraises/t Semences locales
	Trad.	Mode.	Trad.	Mode.	Trad.	Mode	Trad.	V.I	
Location de terres	200	300			300	600	70	70	650
Frais de structures			70	170					
Irrigation	60	80			60	100	90	90 + 20	43
Fumures	50	70			70	130			70
Plants			10	10					535
Engrais chimiques	40	140	100	273	150	300	70	105	170
Herbicides	15	20			20	20			
Pesticides	60	100	70	89			10	20	100
Nématicides						100			
Travail	100	115	260	260	100	150	120	100	1.000
Conditionnement, transport			270	270			200	270	500
Préparation du terrain							15	15	25
Taille							40	40	
Frais de récolte							70	90	
Frais de dépréciation							30	30	
Energie (fuel)									100
Films et autres									140
Coût total (\$ /du)	525	825	780	1.072	700	1.400	715	850	3.333
Rendement (en kg /du)	3.000	4.200	2.500	6.000	2.000	4.000	2.500	3.500	2.800
Coût de produc. (\$ /kg)	0,10	0,10	0,312	0,178	0,35	0,35	0,286	0,242	1,190
Prix de gros (en \$/kg)	0,25	0,40	0,45	0,45	0,30	0,50	0,60	0,60	1,33
Produit brut (en \$/du)	750	1.680	1.125	2.700	600	2.000	1.500	2.100	3.724
Marge nette (\$/du)	225	855	345	1.632	- 100	600	785	1.250	391

Sources : Debbané Frères SAL ; Trad. = traditionnel ; V.I. = verger idéal ; Fraises/t = F. sous tunnel (1 \$ US = 1.500 LL)

Tableau 11- Répartition des coûts et des marges tout au long de quelques filières

Intitulés	Agrumes		Pommes		Bananes		Cerises		Fraises
Coût de production (\$/kg)	0,10	0,10	0,312	0,178	0,35	0,35	0,286	0,242	1,19
Prix de gros (\$/kg)	0,25	0,40	0,45	0,45	0,30	0,50	0,60	0,60	1,33
Marge nette (\$/du)	225	855	345	1.632	- 100	600	785	1.250	391
Prix de détail (\$/kg)	0,30	0,48	0,54	0,54	0,36	0,60	0,72	0,72	1,59

Sources : Debbané Frères SAL

2.2.2. Le cas des légumes :

Tableau 12- Coûts de production pomme de terre (saison 2001, Région Békaa centre) (en \$/du)

Intitulés	Pdt. de printemps		Pdt. d'été		Pdt. tardives	
Location de terrain	175	33,8	175	34,1	135	32,6
Engrais composés	45	8,6	45	8,8	45	10,8
Semences	150	28,9	155	30,2	70	16,9
Nitrates	10	1,9	10	1,9	15	3,6
Engrais solubles	10	1,9	10	1,9	15	3,6
Pesticides	15 à 30	5,7	18	3,6	35	8,4
Main d'œuvre	100	19,2	100	19,5	100	24,1
Coût total (\$/du)	520 \$	100 %	513 \$	100 %	415 \$	100 %
Rendement (kg/du)	3.000		2.500		2.000	
Coût de production (en \$/kg)	0,17		0,20		0,20	
Prix de gros	0,26 à 0,30		0,20 à 0,23		0,26	
Produit brut (en \$/du)	780 à 900		500 à 575		520	

Sources : Debbané Frères SAL

Tableau 13- Coûts de production tomates sous serres de printemps (2002) et d'automne (2002) (en \$/du)

Intitulés	Prix bord champ Tomates de printemps *			Prix bord champ Tomates d'automne *		
	Quantités	En \$/du	En %	Quantités	En \$/du	En %
Amortissement polyéthylène		250	8		250	9
Dépenses de culture		50	2		50	2
Location des terres (6 mois)		250	8		250	9
Travail		1.000	32		840	30
Engrais organiques	2.250 kg	116	4	2.250 kg	116	5
Amortissement tunnel		150	5		150	5
Autres dépenses		100	3		100	4
Sous-total		1.916	62		1.756	62
Pesticides		189	6		146	5
Semences	2 X 5 grs/s.	170	5	2 X 5 grs/sachet	170	6
Compost	6,5 sacs	81	3	6,5 sacs	81	3
Fumigation (Bro. de méthyle)		300	10		300	11
Engrais solubles	108 kg	215	7	85 kg	170	6
Filets protecteurs	2 rouleaux	153	5	2 rouleaux	153	5
Sous-total		919	30		874	31
Engrais foliaires		69	2		69	2
Coût total		3.093	100		2.845	100
Rendement	14.000 kg/du/saison			10.000 kg/du/saison		
Coûts de production (en \$/kg)	0,22 \$/kg			0,284 \$/kg		

Sources : Debbané Frères SAL

s = sachet

Tableau 14- Répartition des coûts tout au long des filières pomme de terre (2001) et tomate (2002)

Intitulés	Pdt de printemps	Pdt d'été	Pdt tardives	Tomates de printemps*	Tomates d'automne*
Coût de production (en \$/kg)	0,17	0,20	0,20	0,220	0,284
Coût de production (en \$/du)	780 à 900	500 à 575	520	3.092	2.845
Prix de gros (en \$/kg)	0,26 à 0,30	0,20 à 0,23	0,26	0,33	0,40
Produit brut (en \$/du)	780 à 900	500 à 575	520	4.620	4.000
Marge nette (en \$/du)	260 à 380	- 13 à 75	105	1.528	1.155
Prix de détail supermarchés *	0,31 à 0,36	0,24 à 0,27	0,031	0,396	0,480

* Les prix de détail sont calculés à partir des prix de gros avec un coefficient multiplicateur de 1,20

Sources : Debbané Frères SAL, CCIA de Beyrouth et autres producteurs

Les tableaux 10 à 14 appellent les remarques suivantes :

1/ les productions modernes, dans presque tous les cas, permettent de dégager une marge nette/du plus élevée que celle des productions traditionnelles, ce qui semble indiquer que des marges de productivité importantes subsistent. Par ailleurs, il existe une grande dispersion des résultats selon les produits, les saisons et les modes de culture ;

2/ si l'on raisonne en pourcentage par rapport au produit brut/du, la marge nette²⁶ peut être négative (il s'agit alors d'un déficit) mais peut aller jusqu'à 50% dans les cas les plus favorables (pommes et cerises en mode traditionnel...). Cependant, les résultats les plus fréquents se situent autour de 25 à 30%. Ceci peut être rapproché des études de l'ESCWA²⁷ lesquelles font apparaître des résultats voisins ;

3/ en fait, il faudrait pouvoir comparer les coûts de production libanais avec ceux des pays limitrophes. Nous livrons en annexes N° 7 le coût moyen de production pommes de terre d'automne en Syrie pour les années 1999, 2000 et 2001. Ramené en dollars, on constate que ce coût est sensiblement inférieur à celui du Liban (0,16 \$ contre 0,20 \$). Mais la méconnaissance de la méthode utilisée ne permet pas d'aller au delà. En l'absence de points de comparaisons, nous avons mis en parallèle les productions libanaises avec celles du sud de l'Europe (Cf. Annexes N° 8). On constate alors que les dépenses d'engrais chimiques et de traitements sont très élevées au Liban (33,3 % au Liban et 9,5 % en France dans le cas de la pomme) ; par contre, les dépenses de main d'œuvre y sont bien moins importantes (24,25 % contre 65, 7 % toujours dans le cas de la pomme).

3. Fonctionnement de la filière fruits et légumes au Liban :

L'application de la méthode présentée en introduction permet de faire apparaître deux types de résultats : les mécanismes de fonctionnement et les stratégies d'acteurs.

3.1. Les mécanismes de fonctionnement :

Dans un premier temps, on présentera un schéma très simplifié de la filière et, ensuite, nous procéderons à des agrandissements (des "zooms") pour analyser les points les plus intéressants.

3.1.1. Schéma (très) simplifié de la maquette fruits et légumes au Liban (Cf. Figure 1) :

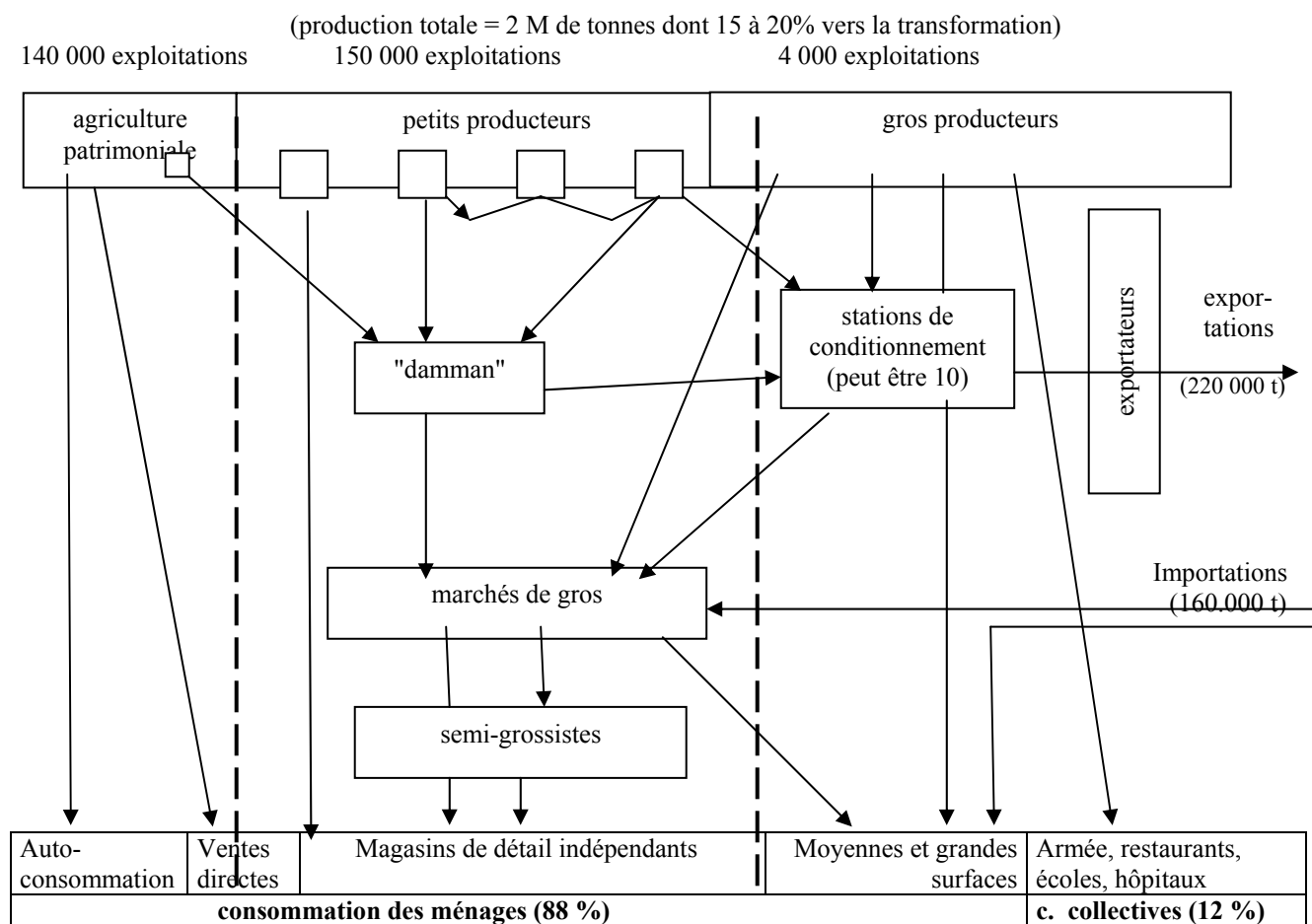
²⁶ Il est important de rappeler le calcul de la marge nette (que certains appellent bénéfice net agricole) :
produit brut – charges opérationnelles = marge directe (avant amortissements et charges de structures spécifiques),
marge directe (avant amortissements et) – amortissements et charges de structures = marge directe,
marge directe – autres charges de structures = marge nette.

En fait, il y a ambiguïté car c'est souvent la marge directe qui est utilisée pour faire des comparaisons entre productions et faire des choix.

Sources : Centre de gestion et d'économie rurale du Gard, route Nîmes-Arles, km 4,5 –30.230 Bouillargues, France.

²⁷ Cf. National Farm Data handbook for Lebanon, United Nations, ESCWA, 1999.

Figure 1 - Schéma simplifié de la filière fruits et légumes au Liban



Consommation des ménages (1,54 M t) = autoconsommation (0,20 M t) + consommation à domicile (1,35 M t)

Consommations collectives = 0,10 M tonnes

Légende : flux de produits →

Sources : J-C Montigaud, Beyrouth, juin 2003

Commentaires sur les chiffres de la figure 1 :

1/ la production totale est estimée à 2 M de tonnes de fruits et légumes (1,15 M de tonnes de légumes et 0,85 M de tonnes de fruits). Sur ce total, 20 % (soit 0,40 M de tonnes) sont envoyés vers la transformation²⁸ qui, selon Haddad, s'approvisionne indifféremment auprès des producteurs, des stations de conditionnement, des marchés de gros²⁹ et à l'importation. Afin de faciliter la lecture du schéma, nous ne ferons pas figurer sur la maquette les flux destinés à la transformation.

2/ les chiffres concernant la consommation sont estimés à partir de l'enquête sur le budget des ménages (1997). A cet effet, nous avons calculé par produit les consommations annuelles (des ménages) en multipliant les consommations par tête par le nombre d'habitants (selon Mr Anis Abi Farah³⁰, ce nombre varie entre 3,5 M et 3,8 M). Ceci a permis d'aboutir à un total de 1,54 Mt. Pour ce qui concerne la répartition (en %) entre consommations à domicile et consommations collectives, nous l'avons estimée à partir des dépenses des ménages habitant Beyrouth et sa banlieue (88 % dans le premier cas et 12 % dans le second)³¹.

²⁸ Selon l'administration centrale de la statistique, en 1975, 73 % des produits agricoles profitaient à la consommation, 20 % étaient destinés à la transformation industrielle et 7 % étaient voués à l'exportation (Cf. Haddad Elie, Dynamique locales de la compétitivité en économie ouverte : application aux industries agroalimentaires au Liban, Montpellier 1, février 2001, p. 17).

²⁹ Haddad, opinion citée, p. 292.

³⁰ Consultant auprès de la CCIAB.

³¹ Sources : Etudes statistiques, budget des ménages en 1997, Volume I, ACS, p. 146-149.

Finalement, trois sous-systèmes fortement imbriqués semblent pouvoir être distingués :

- un premier sous-système qualifié d'"**industriel émergent**" est composé au niveau de la production de 4.000 grandes et moyennes exploitations (SAU supérieure à 10 ha), maîtrisant assez bien les techniques agronomiques, disposant de stations de conditionnement (au nombre de 10 au maximum) et commençant à s'intéresser à la commercialisation (y compris avec l'UE). On y trouve aussi une grande distribution en pleine effervescence : celle-ci, selon diverses sources³², fournirait 32 à 35 % des achats alimentaires des ménages. Les grands producteurs ne représentant que 5 % des approvisionnements (les opérateurs sont supposés ici liés par "contrats"), ce sous-système est obligé, pour fonctionner, de puiser largement dans le sous-système semi-industriel (80 % sur les marchés de gros) et à l'importation (autour de 15 %) ;

- un deuxième sous-système qualifié de "**semi-industriel**" et faisant appel au "marché" comprend 50.000 producteurs (SAU comprise entre 1 et 10 ha), commercialisant leurs produits, soit à travers des "dammans" (ou commerçants commissionnaires), soit directement sur des marchés de gros ou halles de gros (2 marchés à Beyrouth, 1 à Byblos, 1 à Tripoli, 1 à Saïda, 1 à Tyr et 2 autres dans la Békaa). La prééminence de ces marchés de gros est due à l'étroitesse du pays et à la proximité des lieux de consommation par rapport à la production qui évite le passage bien connue en Europe par l'expédition. Ces marchés de gros semblent drainer, pour l'instant, l'essentiel de la production agricole (autour de 80 %) et des importations. Ce sous-système débouche sur 11.000 points de vente indépendants qui représentent environ 65 % des achats des ménages ;

- un troisième sous-système qualifié de "**traditionnel**" comprend les 140.000 exploitations restantes, de dimensions très modestes (SAU inférieure à 1 ha), de type patrimonial et fortement auto-consommatrices. En faveur de ce sous-système, militent deux constats :

- * 37 % des exploitants déclarent que la destination principale de leur production est l'autoconsommation. Ces derniers exploitent 21.500 ha (8,6 % de la SAU totale dont 1.827 ha sont irrigués)³³,

- * proximité de Beyrouth qui facilite la mise en place d'une agriculture de loisirs, favorable aux achats directs et à l'autoconsommation.

Ces différents sous-systèmes ne sont pas étanches. Ils communiquent à la fois entre eux et avec l'extérieur. Nous allons effectuer quelques agrandissements afin de mieux présenter les principaux mécanismes permettant à la filière de s'adapter (ou de ne pas s'adapter) et ainsi d'évoluer dans le temps.

3.1.2. Transfert des produits vers les marchés de gros :

- Description des opérations :

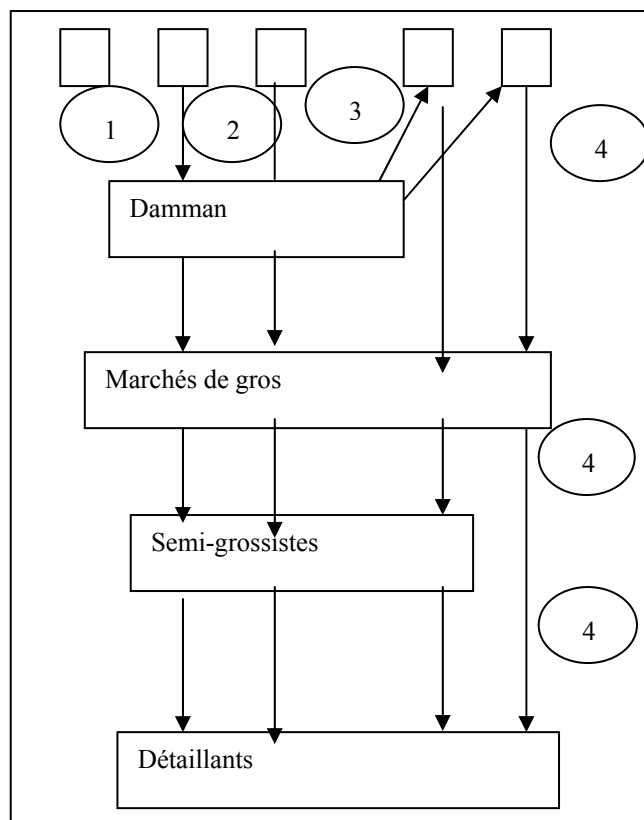
La suite logique des opérations semble pouvoir être résumée ainsi : le producteur cueille, met en sacs, transporte les marchandises à la remise (ou à la maison) où on procède à un conditionnement sommaire en sacs de 1 ou 5 kg (et en caisses en fin de saison lorsque la maturité l'exige).

L'intermédiaire (le "damman") intervient alors en prenant livraison des produits et en les transportant sur les marchés où il les confie à un grossiste. Le système de ventes pratiquées est **celui de la commission**, c'est à dire que le grossiste (le mandataire) vend la marchandise pour le compte du producteur (le commettant), prélève une commission (en général autour de 10 %) et paye ensuite le producteur. Généralement, pour éviter les fraudes, le damman (ou le producteur) assiste aux ventes, récupère les bons de livraison ainsi que la somme correspondante et transmet le tout le soir même au producteur. L'intermédiaire perçoit en outre des frais de transport qui tournent autour de 100 LL/kg (0,066 \$/kg).

³² Points de vente, N° 901 du 13/01/2003, Distribution, La vie des enseignes, p. 26.

³³ Cf. Résultats globaux du recensement agricole, FAO, p. 20.

Figure 2- Les principaux circuits producteurs-détaillants



Bien évidemment, différents circuits entre le producteur et le grossiste peuvent être repérés, le damman pouvant être amené à jouer des rôles différents (Cf. Figure 2). Les plus fréquents semblent être les suivants³⁴ :

- * le damman sert uniquement d'intermédiaire : producteur->damman->grossiste->semi-grossiste->détaillants (38 % des ventes de produits locaux),
- * le producteur se passe des services du damman et prend contact directement avec le grossiste : producteur->grossiste->détaillants (21 % des ventes),
- * le damman prend en main les opérations de récolte et de commercialisation : damman->grossiste->semi-grossiste->détaillants (36 % des ventes),
- * ou damman->grossiste->détaillants (5 % des ventes).

Au sein de cette imbrication de circuits, le damman joue un rôle de premier plan puisqu'il permet, en fait, de faire communiquer des producteurs peu impliqués par les mécanismes de marché (insérés dans le sous-système traditionnel) avec des grossistes (ou des exportateurs) qui, eux, maîtrisent les techniques marchandes. Ainsi, au fur et à mesure que la taille des producteurs augmente, les

chances de se passer des services du damman augmentent. Notons que le damman peut aussi être exportateur.

Dans le cas de la pomme, une opération supplémentaire intervient puisque le producteur stocke en entrepôt (dans des caisses de 20 kg) lorsque les cours sont bas. Cette opération est réalisée la plupart du temps en prestations de services.

Lorsque le producteur est d'une taille élevée, des relations qui se rapprochent d'un partenariat peuvent se nouer avec le grossiste. Dans ce cas, le producteur choisit 4 à 5 grossistes qu'il va tenter de mettre en concurrence (ou est-ce l'inverse ?). Le paiement intervient généralement à la fin du mois. Certains gros producteurs capables de commercialiser des gammes de produits sur des périodes longues arrivent à rééquilibrer le rapport de force à leur profit en obtenant un taux de commission inférieur (autour de 7 %).

- Ce mode de ventes est très critiquable :

- * à l'origine favorable au producteur puisque le grossiste est obligé de défendre le prix, le système bute sur la très grande difficulté d'effectuer des contrôles. En effet, les ventes ayant lieu toute la journée, il est impossible pour le producteur (ou pour le damman) d'être présent durant le temps de la transaction ;
- * en l'absence d'un standard (les produits proposés sont quasiment en "vrac"), un même produit peut être vendu à des prix différents selon les quantités, le client et l'horaire de la journée. En fait, il n'y a pas un prix de marché mais ouverture d'une période de temps (de 4 h du matin à 20 h pour les marchés de Beyrouth) au cours de laquelle on observe, pour un même produit, une succession de prix. Dans ces conditions, le prix n'apporte aucune véritable information à l'agriculteur ;
- * ventes à la caisse et non au poids, ce qui accroît les risques de fraudes ;
- * des commissions "élastiques" (10 % pour les opérations de vente + 2 à 3 % pour le déchargement).

³⁴ Cf. Sabra Rabih, La compétitivité du secteur agroalimentaire libanais face au partenariat Euro-Méditerranéen, ESA Beyrouth, juin 2002, 189 p.

- Le métier de grossistes :

* en l'absence de statistiques, on peut penser que 70 à 80 % des fruits et légumes consommés au Liban proviennent de ces marchés de gros (2 à Beyrouth, 1 à Tripoli, 1 à Saida, 1 à Jbeil et 2 dans la Békaa). Selon les travaux d'APP³⁵, les deux marchés de gros de Beyrouth draineraient au moins 50 % du total de la production et des importations libanaises. Le plus important d'entre eux (celui de la Cité Sportive) compte 160 grossistes répartis sur 30.000 m² tandis que Sin EL Fil regroupe 85 opérateurs sur 18.000 m² ;

* ces marchés de gros ne correspondent que de très loin à ce que l'on a coutume de rencontrer en Europe : aucun contrôle et aucune organisation, pas de quais de réception, très peu de chambres froides, pas d'allées couvertes, pas de normalisation (les productions locales ne sont pas classées), une multitude de conditionnements, absence d'un cadre légal... et pourtant, ils sont probablement susceptibles d'évoluer vers des formes plus modernes ! Un projet est en cours pour transférer le marché de Cité Sportive vers la Quarantaine et celui de Sin El Fin vers le quartier de Mkalles ;

* caractéristiques des marchés de gros : bien que les grossistes ne soient pas propriétaires de leurs box (les box sont la propriété de l'Etat), le nombre total de grossistes n'a pas changé depuis la création de ces deux marchés. Le prix d'entrée à acquitter pour devenir grossiste est très lourd (150.000 \$ + un capital qui peut aller jusqu'à un million de dollars), la seule solution consistant à racheter un box (le fonds de commerce et le terrain). Le rôle de ces grossistes à l'intérieur de la filière est déterminant. Ils peuvent constituer, soit un facteur de blocage, soit un facteur d'évolution. Dans tous les cas, l'une des premières tâches de l'Etat Libanais est d'introduire un peu de concurrence sur ces marchés (voir le paragraphe sur les recommandations).

3.1.3. Les fonctions d'exportation et d'importation :

- Bien que certains opérateurs soient à la fois importateurs et exportateurs, dans la majorité des cas, les deux fonctions sont distinctes. Les importations (160.000 t environ) portent sur des pommes de terre, des mangues, des dates, des ananas, des produits exotiques... Les exportations (220.000 t) concernent plutôt des fruits même si on trouve aussi des légumes (notamment des pommes de terre). Ces exportations sont essentiellement dirigées vers les pays arabes.

Les exportateurs jouent un rôle de premier plan : en effet, outre les débouchés réguliers sur les pays arabes (création d'emplois et occupation du territoire), il semble qu'ils permettent de dégager les marchés lorsque ceux-ci sont en situation de pléthore. Mais, compte-tenu de l'importance des produits déclassés, ils sont amenés parfois à vendre, eux aussi, sur les marchés de gros. Bien que le programme Export Plus d'IDAL ait donné aux exportateurs une bouffée d'oxygène, leur poids (en tonnage) va en diminuant.

- Qui sont ces exportateurs ?

* Avant la guerre civile (1975-1990), la fonction exportation était dévolue aux Palestiniens. Disposant d'une importante diaspora, ils envoyaient en "consignation"³⁶ des fruits et légumes dans la plupart des pays du Golfe. Durant la guerre, le nombre d'exportateurs augmente (absence de réglementations et des avantages monétaires : les exportateurs reçoivent des dollars mais payent leurs fournisseurs en livres libanaises). Après la guerre civile, les Palestiniens n'ont pas pu récupérer leur place (la Jordanie, l'Egypte, la Syrie ont fait des progrès importants tandis que l'Arabie Saoudite, principal débouché, est devenue productrice). Ce processus de déclin s'accélère après la première guerre du golfe. En effet, ayant pris parti pour les Irakiens, ils sont éliminés du Koweït et d'Arabie Saoudite ;

* Il est possible aujourd'hui d'avoir une idée plus précise des exportateurs grâce à IDAL (Investment and Development Authority of Lebanon). Il existe deux types d'exportateurs, les producteurs-exportateurs (20 %) fonctionnant plutôt en partenariat avec leur clients et des commerçants "purs" (80 %) qui s'approvisionnent toujours en consignation auprès des dammans et des petits producteurs. Selon IDAL, les exportateurs sont actuellement au nombre de 130 environ et leur nombre recommencerait à augmenter à la suite des subventions

³⁵ APP and UE, Elements of Agricultural Policy And Their Master Plan, Minagri (Project N° SEM/04/604/002A, June 2003, Wholesale markets, p. 29-41.

³⁶ Ventes en consignation : remise d'une marchandise à un agent (le consignataire) afin qu'il la vende pour le compte du fournisseur.

au transport octroyées par cet organisme dans le cadre d'Export Plus³⁷. Cependant, tous ne bénéficient pas des subventions (Cf. Tableau 15) :

Tableau 15- Nombre d'exportateurs bénéficiant du programme Export +

Mouhafazat	Exportateurs purs	Producteurs exportateurs	Coopératives	Total	Nombre de bénéficiaires
Bekaa	96	35	0	131	89
Nord	41	2	2	45	33
Mt Liban (sud de Beyrouth)	58	13	1	72	48
Total	195	50	3	248	170

Sources : IDAL

Bien que le taux de concentration soit faible, on distingue dans ce secteur des entreprises de grande taille telles que :

- * Abdel Aziz Samad (nord Liban), qui exporte tous types de fruits et légumes sur l'Egypte, la Jordanie et l'A. Saoudite ;
- * Ahmed Mustapha Hariri (sud Liban), qui vend des avocats, des goyaves... à partir de Saïda ;
- * Jamal Boustani (sud Liban), exportateur d'agrumes, de bananes et de légumes ;
- * Le groupe GEMA International (groupe Marwan Jrab...) qui exporte sur les pays arabes mais qui tente à l'heure actuelle une percée sur l'Europe via la France ;
- * Adel El Tini qui exporte des raisins de table à partir de la Bekaa ;
- * Le groupe Daccache qui démarre un processus sur l'Europe.

- Ces exportateurs essuient de nombreuses critiques :

* Les exportateurs commerçants sont souvent assimilés à des "guetteurs" qui n'achètent que lorsque les prix sont bas ;

* Par ailleurs, ces exportateurs, devenus très nombreux à la fin de la guerre civile (en l'absence de toutes réglementations) sont victimes d'un processus qui peut être comparé aux effets d'un plan d'ajustement structurel³⁸. En effet, à la suite du démantèlement des "boards"³⁹ (cas du Maroc, de l'Afrique du Sud, du Liban avant la guerre...), le nombre d'exportateurs augmente et, la concurrence aidant, n'importe qui fait n'importe quoi. Les prix (de vente) baissent jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de prix. Pour pouvoir continuer à exister, les exportateurs achètent alors à des prix de plus en plus bas et, conséquence directe, la qualité diminue. Le processus s'accélère jusqu'à ce que les consommateurs refusent d'acheter. Les exportateurs font faillite et seuls subsistent ceux qui ont réussi à nouer des relations de "partenariat" avec leurs clients.

Est-ce que le Liban est concerné par ce phénomène ? Selon Mr Azzabi (FAO), le nombre d'exportateurs diminue, les stations de conditionnement ferment les unes après les autres (de 40 avant la guerre civile, leur nombre serait actuellement de 4 ou 5 seulement) et les capitaux fuient la filière fruits et légumes (les "grandes familles" désertent le métier). On passe ainsi progressivement de l'analyse des filières fruits et légumes vers des analyses de type financier (les taux d'intérêt sur les bons du trésor sont respectivement de 6,96 %, 8,18 %, 9,13

³⁷ Export Plus : programmes d'aides au transport des produits agricoles, d'un montant de 50 milliards de LL, mis en place par le gouvernement Hariri en janvier 2001. Ce programme vise à accroître les exportations, trouver de nouveaux marchés et améliorer la qualité. Les subventions sont modulées par produits et selon la destination : pour la Syrie et la Jordanie (33 \$/t pour les légumes et 50 \$/t pour les fruits), pour l'Egypte, l'Irak... (50 \$/t pour les légumes et 80 \$ pour les fruits), pour l'UE (100 \$/t pour les légumes et 130 \$/t pour les fruits).

³⁸ Ajustement structurel : terme utilisé par le FMI et la Banque Mondiale pour désigner un certain nombre de réformes d'essence libérale (notamment privatisation des entreprises publiques) permettant à un pays donné d'avoir accès aux aides des institutions financières internationales.

³⁹ Les "boards" ou offices de commercialisation (à caractère étatique) avaient le monopole des exportations d'un pays donné en direction d'un "panel" d'importateurs rémunérés à la commission. Ce système de ventes a aujourd'hui quasiment disparu.

% et 9,41 % sur les bons à 3 mois, 6 mois, 12 mois et 24 mois)⁴⁰. Pourquoi, dans ces conditions, faire de l'agriculture ?

- Impossibilité de dissocier les exportateurs du programme Export Plus (voir encadré ci-dessous) :

Avantages d' Export Plus	Inconvénients d'Export Plus
Amélioration de la qualité des produits et de la classification des produits Stabilisation des prix à la production Accroissement des exportations (+ 15 %) Assainissement des circuits	Coût élevé Pratique condamnée par l'OMC Accroissement de la concurrence entre exportateurs, diminution des prix et transfert de valeur en direction des consommateurs des pays arabes et peut être des exportateurs

Parmi les critiques, celles concernant le transfert de valeur en direction de l'aval sont parmi les plus sérieuses. On en connaît l'issue car ces pratiques ont été largement utilisées en Europe : dans un premier temps, elles servent les intérêts des producteurs puis, progressivement, le fardeau s'alourdit, l'incitation diminue et les transferts en direction de l'aval s'accroissent. Il faut alors arrêter le programme car il coûte trop cher !

3.1.4. Irruption des grandes surfaces :

A partir de différents entretiens effectués auprès de responsables de magasins, il a déjà été dit que les grandes surfaces s'approvisionnent à 80 % auprès des marchés de gros, 15 % chez les gros producteurs-exportateurs et 5 % à partir des importations. Pour l'instant, ces circuits apparaissent plutôt complémentaires dans la mesure où chacun d'entre eux a un rôle à jouer :

- en s'approvisionnant auprès des grossistes (encore très nombreux), on va faire jouer la concurrence afin de faire baisser les prix. Par ailleurs, le grossiste a un atout commercial important puisque, achetant l'ensemble de la production de ses fournisseurs, il va pouvoir fournir les produits spécifiques dont la grande distribution a besoin.
- chez les producteurs, on va rechercher des produits d'une bonne qualité moyenne avec du service (livraisons journalières, gammes de produits...).
- chez les importateurs, on va se procurer, soit des produits introuvables sur le sol libanais (asperges, choux de Bruxelles, ananas, mangues, kiwis, endives...), soit des produits de qualité supérieure (ou perçus comme tels) réclamés par la clientèle (pommes de Chine, des Etats-Unis...). Dans ce domaine, il semble que le marché de Dubaï joue un rôle important.
- apparaît enfin un autre type de fournisseurs, le grossiste à services complets ou GASC, qui a la particularité de fournir une gamme de produits la plus large possible toute l'année. En utilisant ce circuit, le distributeur fait des économies (appelées coûts de transaction) puisqu'il est dispensé de la tâche ingrate et coûteuse, tous les jours, d'acheter les produits, de les regrouper et de les transporter (cette fonction peut aller parfois jusqu'à la vente !).

Quel que soit le type de circuit (sauf pour les produits importés), les grandes surfaces ne sont pas trop exigeantes. Cependant, les cahiers de charges (fermeté et couleur pour la pêche) commencent à apparaître. Ainsi, à l'arrivée du produit en magasin, un bref agréage est effectué (sont vérifiés les quantités, le calibre et la qualité externe). En matière de calibre, les fruits inférieurs à 7 cm sont enlevés du compte. Ce sont les fournisseurs (grossistes et producteurs) qui contactent les super-marchés, on se met d'accord sur les prix et les quantités, les fournisseurs livrent tous les jours les points de vente (on se rapproche du "flux tendu") avec un paiement intervenant au bout de un mois à un mois et demi. Pour l'instant, il n'y a pas centralisation des achats ni passage par une plate-forme commune mais un certain nombre d'indices montrent qu'on s'en rapproche :

* présence de centrales d'achats pour les produits alimentaires non périssables ;

⁴⁰ Cf. Bulletin mensuel de la Banque du Liban, L'Orient Le Jour, mardi 24 Juin 2003.

- * obligation chez certaines enseignes (notamment chez Bou Khalil, Spinney's et Monoprix) de passer par un chef de file (Green Line) responsable de la fourniture toute l'année de 11 légumes. Si un producteur (des 11 produits) veut vendre à l'une des trois enseignes précédentes, il est obligé de passer par ce chef de file ;
- * chez Bou Khalil, le rayon fruits et légumes est géré directement par des salariés de Green Line ;
- * apparition des premiers cahiers de charges fruits et légumes chez Monoprix ;
- * militent en faveur du renforcement de cette grande distribution une série de constats objectifs : présence d'une population fortement urbanisée (1/3 de la population du Liban est située dans le grand Beyrouth), un niveau de revenus relativement élevé, un consommateur urbain à la recherche de produits standards d'une qualité moyenne avec du service (prix affichés, gammes de produits, horaires souples...) et une offre de capitaux en provenance des pays du Golfe s'exerçant en direction de groupes européens (Carrefour, Métro, Géant...) ou libanais (le Charcutier Aoun) à la recherche de franchises.

Ainsi, la grande distribution au Liban (Cf. Annexes N° 9) se rapproche insensiblement des schémas européens. Demain, comme en Italie, en Espagne ou en Pologne..., lorsque le nombre de magasins sera plus important, ces productions seront négociées en centrales d'achats avec passage obligatoire par une plate-forme logistique⁴¹ unique, entraînant le renforcement du sous-système industriel (avec mise en place de trois stratégies majeures : organisation des achats, logistique et politique du produit). Si cette grande distribution ne trouve pas au Liban ce dont elle a besoin, c'est-à-dire des produits répondant à ses cahiers de charge, fournis par un nombre limité d'apporteurs, elle ira s'adresser, soit auprès des pays voisins (Syrie, Jordanie, Egypte, Turquie...), soit auprès de l'UE et autres pays (Etats-Unis, Chine, Afrique du Sud...). **Ceci débouche sur l'un des enjeux essentiels des filières fruits et légumes au Liban.**

3.2. Les stratégies d'acteurs :

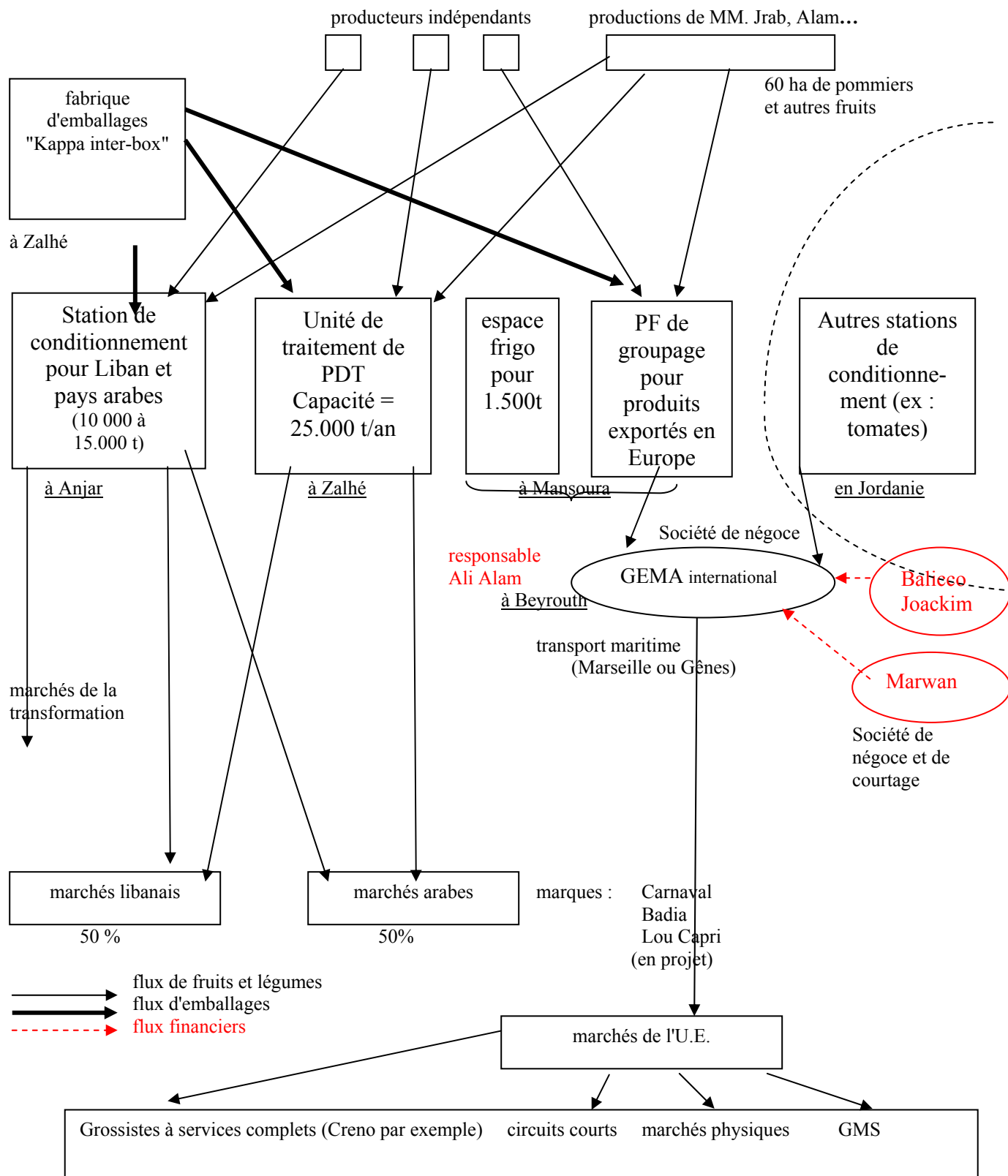
3.2.1. Brève description d'un groupe positionné sur les marchés de l'UE (Figure 3) :

Il s'agit du groupe Gema International (Figure 3), exportateur sur les pays du Moyen Orient. On part ici du constat que ces marchés deviennent de plus en plus difficiles (phénomène de mondialisation, concurrence de pays à coût plus bas et plus proches que le Liban).

Que faire ? La solution choisie consiste à se lancer dans l'exportation des fruits et légumes vers l'UE mais pas n'importe comment : on se propose de commercialiser plutôt des produits à valeur ajoutée choisis dans un créneau saisonnier où l'offre est faible. En fonction de ces objectifs, le montage prévoit la mise en place de contrats entre Gema International et un nombre réduit d'importateurs metteurs en marchés européens (Créno par exemple). On rappelle que cette société est en fait une alliance de grossistes à services complets fonctionnant sur une base très structurée. Son rôle consiste à établir les cahiers de charges, sélectionner les fournisseurs (y compris à l'importation), bâtir l'assortiment, faire des choix marketing (marques, conditionnement), optimiser la logistique (massifier les achats) et contractualiser les relations commerciales avec les grands clients (GMS, RHF). Cependant, pour l'instant, il ne s'agit que d'un projet (risqué) mais qui peut déboucher si un certain nombre de contraintes parviennent à être levées : parfaite connaissance du régime douanier et en particulier du système des prix d'entrée standard (PES), choix des bons produits et des créneaux saisonniers, disparition d'un goulot d'étranglement au niveau de la douane libanaise (les contrôles doivent être rapides), impératif absolu de respecter les cahiers de charges, ce qui implique un agréage au point de départ et, donc, une modification du mode de fonctionnement (va et vient d'informations entre l'importateur et Gema International) et, **enfin, mise en place d'une ligne maritime rapide (4 à 5 jours au maximum) entre le Liban et le sud de l'Europe (Gènes, Marseille, Port Vendre...).**

⁴¹ Plate-forme : local destiné à recevoir des marchandises à transit rapide (quelques heures) dont la destination est déjà affectée à leur arrivée sur le site.

Figure 3- Brève description du groupe Gema International



3.2.2. Présentation d'un groupe qui se rapproche du fonctionnement d'un grossiste à services complets (Figure 4) :

Il s'agit du groupe Daccache (autour de 25.000 tonnes), groupe intégré verticalement tout au long de la filière fruits et légumes, de la fabrication d'intrants (semences, matériaux pour serres, engrais..) jusqu'à la mise en marché vers tous types de clientèle, l'exportation et même les ventes au détail. Ce groupe est composé de 4 entités (Gergi Daccache and Sons, Daccache Factory, Daccache Agriculture et Daccache Green Line).

On portera ici l'attention en priorité sur Daccache Green Line :

- Le système d'approvisionnement : afin de fournir la clientèle toute l'année, trois sources d'approvisionnements (par ordre d'importance décroissante) sont utilisées :

1/ La première (40 à 50 %) est constituée par les propres productions du groupe Daccache. Pour cela, "Daccache Agriculture" dispose de 450.000 m² de serres et 250.000 m² de plein champ répartis sur tout le territoire et localisés de 0 à 1.400 m de façon à pouvoir produire toute l'année (y compris de juillet à novembre). Les principales productions sont tomates, concombres, aubergines, poivrons, courgettes, laitues, choux-fleurs, brocolis...;

2/ La seconde source d'approvisionnements (20 % environ) est constituée par un noyau d'agriculteurs (de 40 à 50 environ) qui fonctionne comme un groupement de producteurs de fait (ils apportent en priorité à Daccache Green Line). Au sein de ce noyau, une vingtaine de producteurs sont devenus des fournisseurs quasi-permanents. Afin de pérenniser ce type d'approvisionnements, Mr Jihad Daccache paye le prix du marché de gros mais ne prélève pas de commissions. Il estime en effet pouvoir récupérer le coût de la commission par la qualité des produits fournis. Les principaux produits sont des pommes de terre, des citrons, des agrumes, des herbes et, en règle générale, des fruits ;

3/ Afin de compléter la gamme ou faire face à une demande inopinée, Green Line achète aussi aux grossistes (peut être 30 %). Pour cela, Green Line a noué des liens de partenariat avec 4 ou 5 grossistes par marché de gros (4 grossistes X 5 marchés = 20 grossistes). Ces grossistes sont payés au prix du marché dans un délai de 15 jours à 1 mois au maximum.

- La mise en marché des produits : bien que l'objectif principal soit avant tout la livraison aux grandes surfaces, aucun circuit n'est négligé. Les principaux débouchés sont dans l'ordre décroissant :

1/ les supermarchés (n° 1) :

* chez Spinney's, Green Line est le fournisseur exclusif de 11 produits (tomates, concombres, aubergines, poivrons, courgettes, laitues, choux-fleurs, brocolis...). Il semble que 70 % des fruits et légumes vendus chez Spinney's proviennent de Daccache ;

* chez Bou Khalil (les 6 succursales) et chez Caliprix, tous les fruits et légumes vendus proviennent de chez Daccache, d'autant plus que les ventes sur le rayon sont assurées par des employés de Green Line (le local est loué par Daccache), Bou Khalil se contentant de prélever une commission (entre 7 et 10 %) pour sa rémunération ;

* chez Monoprix, la stratégie est la même que chez Spinney's mais avec 5 à 7 produits exclusifs seulement.

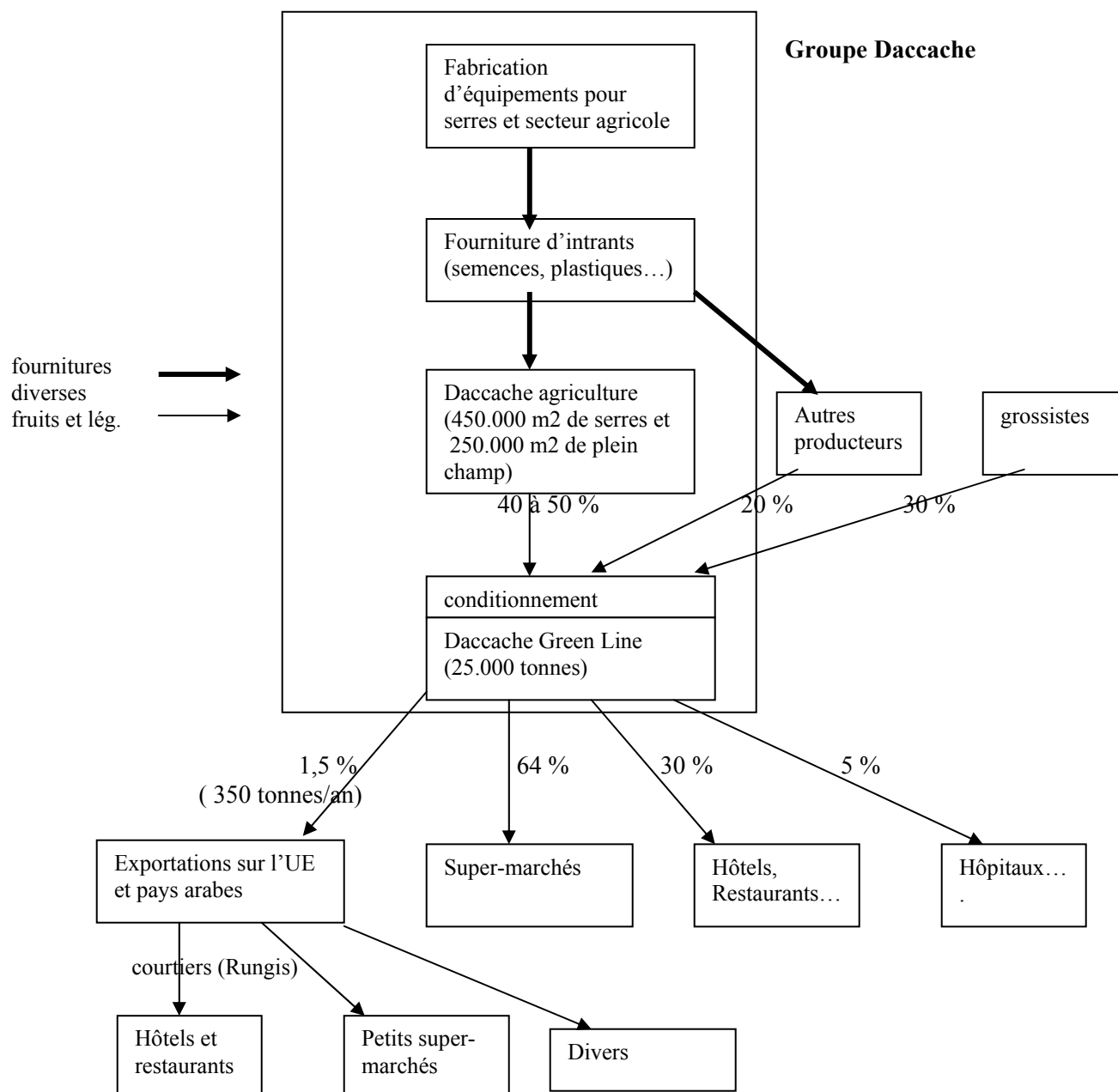
2/ Les autres débouchés domestiques sont les hôtels et restaurants de luxe (n° 2) et les hôpitaux (n° 3)⁴². Daccache approvisionne restaurants et hôtels sur tout le territoire libanais. A cet effet, Daccache possède 8 vans et 9 camions dont 3 réfrigérés. Le prix est fixé au jour le jour, à la semaine et à la quinzaine. Le paiement intervient entre une semaine et 60 jours.

3/ L'exportation (n° 4) : les produits destinés à l'exportation proviennent exclusivement des productions de Daccache (Daccache Agriculture). Ces exportations ne sont en aucune façon orientées par les prix libanais mais uniquement par les prix européens (Daccache utilise les informations du SNM ou Service des Nouvelles des Marchés à travers un abonnement à FLD⁴³). L'essentiel des exportations (7 tonnes /semaine) est dirigé sur Rungis et autres marchés européens où des courtiers spécialisés orientent les ventes sur de petits super-marchés des restaurants ethniques et des semi-grossistes.

⁴² Quelques exemples de débouchés : parmi les hôtels (le Phénicia..), parmi les restaurants (Casino du Liban, Casper and Gambini, Crêpaway..), parmi les hôpitaux (Hôtel Dieu), parmi les universités (Université Libanaise, Université Américaine, International College...).

⁴³ FLD ou Fruits & Légumes Distribution, 84, bd de Sébastopol, 75003 Paris.

Figure 4- Organigramme simplifié du groupe Daccache



Sources : J-C Montigaud, Beyrouth, juin 2003

Au niveau organisationnel, Green Line présente les caractéristiques suivantes :

- 1/ d'abord, il fonctionne comme un grossiste à services complet ou GASC⁴⁴, ce qui lui donne une grande souplesse ;
- 2/ ensuite, on note que la relation entre un groupe de producteurs et un négociant peut avoir lieu (à condition qu'il y ait un leader !)

⁴⁴ Grossiste situé hors marchés physiques et approvisionnant directement tous les circuits qui en font la demande.

3/ par ailleurs, le gestion du rayon chez Bou Khalil apporte des informations précieuses répercutées dans tout le groupe (on se rapproche du "merchandising"). Ceci montre que le paysage des fruits et légumes au Liban n'est pas aussi figé qu'on pourrait le penser et qu'il peut évoluer ;

4/ notons enfin que la structure intégrée du groupe Daccache (les 4 sociétés qui le composent sont solidaires) apporte à Daccache Green Line une indéniable solidité.

4. Etat des lieux et recommandations :

4.1. Le constat :

4.1.1. Le Liban a des atouts importants :

Le premier de ces atouts est son climat et sa géographie qui en font un des rares pays du Moyen-Orient à posséder de l'eau en abondance, donc à pouvoir pratiquer des cultures intensives et cela sur de longues périodes à cause du décalage de climats entre le niveau de la mer et des altitudes de 2.500 à 3.000 m2, ceci entraînant des avantages économiques importants surtout pour la production et la mise en marché des fruits et légumes (les frais fixes vont être amortis sur de périodes plus longues). Un autre avantage, issu de la géographie, est la présence de bonnes terres, susceptibles d'être irriguées, situées en altitude (la Békaa et zone montagneuse de l'Akkar) (900 heures de température basse /an en moyenne, ce qui permet d'accroître la qualité gustative des pommes notamment) et sur lesquelles il est possible d'implanter des exploitations de grandes dimensions (autour de 10 ha).

Un autre de ces atouts réside dans la localisation géographique du Liban, ayant de surcroît une vocation maritime affirmée,... qui en fait l'un des carrefours commerciaux les plus importants du Moyen Orient. Cette remarque n'est pas innocente car, compte-tenu du développement spectaculaire de la grande distribution dans ce pays (et dans les pays limitrophes), celui-ci peut envisager de devenir l'un des grands centres logistiques et de regroupement des entrepôts et plates-formes approvisionnant les magasins sur toute une partie du Moyen-Orient. Il serait dommage de passer à côté d'une telle occasion !

Mais la réalisation de ces atouts suppose des changements profonds dans le mode de fonctionnement des filières, le comportement des opérateurs et la politique de l'Etat.

4.1.2. Une agriculture duale en perte de vitesse :

- Présence d'une agriculture patrimoniale très importante : cette présence peut être repérée par plusieurs facteurs,

1/ augmentation du nombre d'exploitations qui passent de 143.000 en 1961 à 195.000 en 1999 (alors que ce nombre d'exploitations régresse dans le monde entier) ;

2/ importance croissante des superficies agricoles non exploitées (jachères permanentes) depuis 54 ans, y compris dans la Bekaa ;

3/ pourcentage élevé d'agriculteurs âgés (43 % des exploitants masculins ont plus de 55 ans ; ces derniers contrôlent 76 % de la SAU totale) ;

4/ diminution de la SAU moyenne par exploitation qui passe de 18 à 12,7 du au cours de la période 1961-1999⁴⁵ ;

5/ par ailleurs, 37 % des exploitants déclarent que la destination principale de leur production est l'autoconsommation. Ceux-ci exploitent 21.500 ha (soit 8,6 % de la SAU totale) (Sources : Recensement FAO, p.20) ;

6/ enfin, on note un accroissement incessant de cultures consacrées à l'olivier (20 % de la SAU en 1993)⁴⁶, culture qui ne demande pas (du moins en apparence) beaucoup de soins.

⁴⁵ "La non utilisation de terres agricoles est un fait marquant de l'agriculture libanaise", opinion citée, Résultats globaux du recensement agricole, Ministère de l'Agriculture, FAO, p. 23.

⁴⁶ Résultats globaux du recensement agricole, Ministère de l'Agriculture, FAO, p. 77.

Donc, tout se passe comme si l'espace agricole était devenue un lieu de vacances et de consommation pour gens de la ville. Dans ce cas, il ne faut pas demander à ce type d'agriculture de produire pour le marché !

- Mais en même temps présence d'une agriculture moderne et intensive :

1/ Ce constat⁴⁷ est corroboré par l'augmentation des surfaces irriguées entre 1961 et 1999 (elles passent de 40.775 ha à 104.009 ha). Selon d'autres informations (enquête village réalisée en 1997), cette surface serait encore plus importante (autour de 117.000 ha). La superficie de SAU irriguée (en 1999) est de 1.040.087 du, soit 98.465 exploitations sur 194.829), représentant 41,9 % de l'ensemble de la SAU ;

2/ les exploitations ayant plus de 10 h disposent de 30 % de la SAU totale (Sources : Résultats globaux du recensement agricole, FAO, p. 66). Malheureusement, les statistiques disponibles ne permettent pas de détailler ce constat par produit ;

3/ en matière de serres, selon des informations émanant de la production, le Liban compterait 12.000 du de serres dont 2.500 du de serres modernes. Sur ces 2.500 du, les trois premiers producteurs détiendraient 700 du (soit 28 à 29 %), ce qui semble signifier que le Liban dispose dans ce domaine d'un potentiel de production non négligeable.

4.1.3. Absence de politique agricole appliquée aux filières fruits et légumes :

- Les points de blocage : bien qu'il ne faille pas analyser l'agriculture libanaise à l'aune d'un observateur européen, des comparaisons sont inévitables afin de détecter ces points. Ainsi au Liban :

1/ TVA (à 10 %) mise en place il y a deux ans et taxe sur le chiffre d'affaires de 15 % mais pas de taxes parafiscales pour alimenter l'organisation économique ainsi que les chambres d'agriculture ;

2/ un impôt foncier inapplicable à cause de l'absence de titres de propriété ;

3/ pas de plan d'occupation des sols ;

4/ pas de crédit agricole mutuel, les terrains ne pouvant pas être utilisés comme garanties puisque les titres de propriété n'existent pas ;

5/ pas de réglementation spécifique sur les marchés de gros alors que, dans tous les pays, l'Etat est intervenu (lourdement) pour imposer la concurrence (règles de gestion, fixation de prix, suppression des barrières à l'entrée, mise en place d'un périmètre de protection, lutte contre la collusion...) ;

6/ pas de vulgarisation ni sur les pratiques culturales (celle-ci est assurée uniquement par les fournisseurs d'intrants et les ONG sans qu'il y ait la moindre coordination), ni encore moins sur la commercialisation ;

7/ pas de logistique sur les marchés intérieurs (absence de palettisation et de quais de chargement) et donc des coûts de transport et de manutention élevés ;

8/ pas de normalisation (du moins au niveau du marché intérieur) qui empêche l'absence d'un véritable système de formations de prix lequel se traduit par l'impossibilité pour le producteur de recevoir des signaux en provenance des marchés de gros, ce qui rend tout effort de régulation de la filière impossible ;

9/ enfin, absence de frontières véritables avec la Syrie (pays où les coûts de production sont plus bas).

- Par ailleurs, l'Etat libanais n'a pas de véritables leviers :

1/ il est endetté, donc il ne peut pas dégager des financements ;

2/ il continue à agir à travers le plan vert (créé en 1963) destiné à améliorer les infrastructures (routes de montagne, barrages collinaires, distribution de plants d'oliviers...) lequel, petit à petit, a été détourné de ses objectifs (le plan vert était destiné aux individus et non aux collectivités) ;

3/ mais la lacune la plus grave provient du manque d'outils de commercialisation : les coopératives semblent être des coopératives de circonstance qui disparaissent dès que les subventions sont octroyées. Il

⁴⁷ Cf. Labonne Michel, L'Agriculture Libanaise : stratégie et politique agricole (phase 1), Ministère de l'Agriculture, FAO, Projet "Assistance au Recensement agricole", Beyrouth, p. 66.

n'y a pas, non plus, l'équivalent des SICA (société d'intérêt collectif agricole) qui permettent d'associer les producteurs aux négociants et d'être ainsi plus efficace en matière de mise en marché⁴⁸ ;

4/ enfin, pour certains commentateurs, il y aurait un manque de cohérence entre les rares mesures de politiques agricoles efficaces (Exemple : Export Plus) et la réalité économique.

4.1.4. Limites de l'étude :

- la statistique disponible : tout au long de ce travail, nous nous sommes heurtés au problème des chiffres tant au niveau de la statistique gouvernementale que de celle des entreprises et organisations professionnelles. Le problème est particulièrement préoccupant pour ce qui concerne les coûts de production. En l'absence de véritables centre de gestion utilisant une méthodologie accessible et claire, nos résultats devront être utilisés avec la plus grande précaution.

- le champ d'investigations et la géographie : compte-tenu de la porosité des frontières, il faudrait aussi pouvoir investiguer dans les pays limitrophes (Syrie, Jordanie et Egypte) et effectuer des comparaisons (par exemple au niveau des coûts de production). Le temps d'étude insuffisant et l'absence de réponses à nos questions adressées en dehors du territoire libanais laissent planer une grande incertitude.

- les stratégies d'entreprises, les marchés financiers et l'Etat libanais : le développement économique étant fortement lié aux investissements, le gouvernement libanais a soutenu la reprise en baissant les droits de douane, en privatisant les entreprises publiques et en encrant la livre libanaise sur le dollar. Ceci a entraîné dans un premier temps une baisse des taux d'intérêt créditeurs et débiteurs mais suite au remaniement de 2003, le nouveau gouvernement a, semble-t-il, de grandes difficultés pour mener à bien les réformes promises lors de la Conférence de Paris II (fin 2002), d'autant plus que le contexte régional est peu favorable. Les conséquences s'analysent comme une hausse des coûts de production (coût du capital, de la main d'œuvre et du foncier). Quelles sont, dans ces conditions, les marges de manœuvre des entreprises qui désirent investir en particulier dans le secteur agricole ?

4.2. Que faut-il faire ? Plusieurs scénarios sont possibles :

4.2.1. Laisser les choses en l'état :

Ce n'est pas nécessairement la plus mauvaise solution mais il faut en tirer les conséquences : on risque d'assister à un accroissement des importations et à la diminution progressive du nombre d'agriculteurs (du moins des véritables agriculteurs) et à la mainmise des gros opérateurs sur certaines productions bien maîtrisées (pommes, poires, cerises, bananes et peut être pommes de terre, tomates et légumes méditerranéens...). La grande distribution dont on connaît bien les différentes phases de développement (notamment dans le cas de la Pologne) ne trouvant pas sur place les produits dont elle a besoin (ceci peut être dit autrement : les producteurs n'ayant pas réussi à s'adapter aux cahiers de charges de la grande distribution) s'adresse ailleurs et est amenée à implanter ses entrepôts et plates-formes d'éclatement soit à l'intérieur des terres (c'est à dire en Syrie ou en Jordanie) soit à importer massivement. L'espace rural libanais devient progressivement un lieu de villégiature et de tourisme et l'agriculture libanaise a tendance à se réduire. Se développent des formes artisanales de production et de mise en marché, liées à la qualité, mais qui dans tous les cas impliquent peu de monde.

4.2.2. Bâtir une politique agricole :

Il s'agit de mettre en place un ensemble de réformes cohérentes les uns par rapport aux autres pour répondre aux problèmes précédents (réorganisation de la filière, création de véritables instruments de mise en marché, politique fiscale et foncière, intérêt porté à la formation des prix, captage des informations aval pour les

⁴⁸ Les SICA ont pour objectif d'associer des agriculteurs (parts A) avec des fournisseurs d'intrants ou des négociants (parts B). La participation de ces différents opérateurs est soumise aux règles suivantes : les porteurs de parts B doivent contrôler au moins 50 % du capital social avec un maximum de 80 %, les porteurs de parts A peuvent posséder une participation comprise entre 20 % (au minimum) et 49 % (au maximum), si plus de 10 associés sont présents, aucun ne doit avoir plus de 10 % des voix (sources : Dictionnaire Permanent Entreprise Agricole, 2000).

répercuter sur l'amont, création d'un crédit agricole et de centres de gestion, mise en place d'une recherche agronomique avec vulgarisation...).

C'est la solution centralisatrice à la française où une loi cadre essaie de régler tous les problèmes. La référence en la matière est la loi d'Orientation Agricole du 5 Août 1960, revue et corrigé par la loi du 8 Août 1962 (création des groupements de producteurs⁴⁹ et des SICA, loi sur les SAFER, normalisation obligatoire....). On connaît les conditions de réussite de ce type de réforme : un pouvoir centralisateur fort qui s'appuie sur un syndicalisme agricole puissant, un climat politique favorable, un espace géographique suffisant peu perturbé par l'international et des moyens budgétaires conséquents. Il ne semble pas que ces conditions soient réunies au Liban.

4.2.3. Faire des réformes limitées :

On se propose de tirer sur quelques fils en priorité en espérant que le redémarrage du secteur fruits et légumes aura enfin lieu. Bien que tous les problèmes (techniques, commerciaux, institutionnels...) soient imbriqués, l'observation des filières dans le temps et dans des pays à niveaux de développement économique différents montre que le problème est avant tout commercial même s'il ne faut pas négliger les problèmes techniques (la résolution des problèmes techniques est **nécessaire** mais pas **suffisante**). Dans ces conditions, les "fils à tirer", dans un premier temps, pourraient être les suivants :

- S'intéresser à la classification des produits : il semble nécessaire de procéder en deux étapes,

1/ standardiser les emballages : ceux-ci doivent être comme en Europe des sous ou des sur-multiples de 60-40 cm de façon à pouvoir construire des palettes de 1 m X 1,20 m X 2,15 m ou 1 m X 0,80 X 2,15 m ;

2/ introduire un début de normalisation au niveau des produits : cette fonction est absolument indispensable si l'on veut construire un système de prix tel que les opérateurs puissent faire des comparaisons dans le temps et dans l'espace. Un tel système permet en particulier aux producteurs de se "caler" par rapport aux prix ainsi obtenus et de modifier leurs comportements. En l'absence de ces informations, les producteurs fonctionnent en aveugle et la régulation de la filière ne peut se faire ou plutôt se fait mais au détriment des producteurs. Ceux-ci, découragés, n'investissent plus et sortent du métier s'ils en ont la possibilité ;

On remarquera que, dans un premier temps, il est possible de faire simple (ce qui est conforme, ce qui ne l'est pas). Il n'est pas, non plus, nécessaire de se lancer sur des normes complexes (la pomme est une norme complexe à cause des variétés, du calibre, du taux de matière sèche, de la fermeté...). On aura donc intérêt à commencer par la tomate par exemple ;

3/ qui dit mise en place de normes dit aussi contrôles avec sanctions. Ce service en France est assuré par le Ministère de l'Agriculture à travers la Répression des fraudes.

- Regrouper les producteurs sous forme de coopératives ou autres formules de façon à ce que ces formes d'organisation débouchent non seulement sur la production **mais aussi et surtout sur la mise en marché des produits**. A cet effet, trois possibilités immuables existent (et peuvent, bien sûr, coexister du moins dans une première période) :

1/ les producteurs (producteurs-expéditeurs et coopératives) intègrent le stade de la mise en marché et vendent directement leurs produits aux acheteurs (grossistes et grande distribution). Dans certains cas, les producteurs peuvent devenir grossistes à condition qu'ils puissent accéder à un box à un coût acceptable ;

2/ les producteurs passent un accord avec des négociants-grossistes (on s'entend sur le cahier de charges, le mode de fixation des prix, le partage des marges, les procédures pour régler les conflits). C'est la solution offerte par les SICA qui a eu beaucoup de succès en France ;

3/ les producteurs bâtissent un rapport de force un peu plus équilibré avec les acheteurs (on se rapproche d'une interprofession) : cela est possible mais à certaines conditions,

* il faut des quantités minima (ce qui suppose des regroupements ou des alliances lorsque les coopératives sont trop petites) ;

⁴⁹ Les groupements de producteurs, prévus par la loi du 8 Août 1962, peuvent être des sociétés coopératives, des SICA, des syndicats de producteurs ou des associations 1901. Leur rôle consiste à édicter des règles de production et de mise en marché communes à tous les membres. Ils ont été remplacés en 1996 par des organisations de producteurs (Règlement CE 2200/96).

- * il faut que ces quantités soient étalées sur la période la plus longue possible (pour diminuer les frais fixes) ;
- * il faut des gammes de produits présentant une bonne qualité moyenne (respect des cahiers de charges) ;
- * il faut un directeur-gestionnaire qui se plie aux ordres du conseil d'administration (le conseil d'administration indique les objectifs, la stratégie et le directeur exécute). Dans certains cas, ces interprofessions ont conduit à la création de cadrans⁵⁰ (ou systèmes de ventes aux enchères dégressives). Ces systèmes de ventes sont à l'heure actuelle en Europe obsolètes et nous voyons mal de tels systèmes fonctionner au Liban.

Si ces conditions minima ne sont pas reconnues, il ne faut pas se lancer dans ce type d'actions. Par ailleurs, il est important de mesurer l'efficacité de telles mesures d'où la pratique de marché-tests (lorsqu'il s'agit d'une intégration d'aval) et la nécessité d'une période d'apprentissage (2 ans pour la mise en place d'un début de normalisation).

- Construire un véritable système de formation de prix : si la classification débouche, il est alors possible de s'intéresser sérieusement aux prix. Rappelons que le prix dans les filières agroalimentaires (et en particulier dans les filières fruits et légumes) a deux fonctions : rémunérer le producteur et réguler la filière à court, moyen et à long terme (en effet, c'est le prix qui va inciter le producteur à investir ou pas, à changer éventuellement de spéculations ou à sortir du métier...). Cette notion de prix mérite d'être précisée (voir encadré) :

Prix de première et de deuxième mise en marché :

1/ première mise en marché : opération qui consiste pour un producteur à vendre des produits "brut de cueille" à un acheteur quelconque. Cette opération qui avait lieu en Europe sur les marchés physiques n'a plus cours aujourd'hui. Les prix qui en étaient issus n'avaient qu'une valeur très locale et ne correspondaient pas à la réalité du marché ;

2/ deuxième mise en marché : opération qui désigne la vente d'un produit parfaitement classé entre, d'une part, le stade de l'expédition (producteurs-expéditeurs, coopératives, négociants privés) et, d'autre part, le stade de gros (grossistes ou centrales d'achats). Ce prix de deuxième mise en marché est stratégique car il permet aux offreurs mais aussi aux acheteurs de faire des comparaisons dans le temps et dans l'espace. Si de tels prix n'existent pas, les grands acheteurs (pour diminuer le risque) préfèrent acheter ailleurs.

Appliquée aux marchés de gros libanais, cela signifie que les prix, pour être efficaces, devront un jour ou l'autre se rapprocher des prix de deuxième mise en marché puisque c'est là que la régulation a lieu. **Ceci nécessite non pas la disparition des marchés de gros mais leur évolution.** Il faut revoir leur fonctionnement : imposer un minimum de règles pour faire respecter la concurrence et lutter contre les ententes, revoir les conditions d'entrée afin d'augmenter le nombre d'opérateurs⁵¹, généraliser la réfrigération pour la resserre (stock de très faible durée), instaurer un service de diffusion de type SNM⁵², introduire la logistique avec la palettisation et l'utilisation de quais de chargement et profiter du goulot d'étranglement que constituent ces marchés pour véritablement lancer la normalisation (si les grossistes exigent la normalisation auprès des producteurs, celle-ci a de grandes chances de réussir)⁵³. De ce point de vue, pourquoi ne pas profiter des projets de transfert des marchés de gros de la Cité Sportive et de Sin El Fil pour bâtir un grand marché à Beyrouth ?

- Dans tous les cas, ces solutions ne sont envisageables que si les opérateurs participent au financement des actions envisagées tout au long de la filière (dans tous les pays, cela s'est passé ainsi !) et acceptent de fournir des informations. Il faut donner pour recevoir un peu plus. Différentes techniques ont possibles :

⁵⁰ Outre l'obligation d'une normalisation très pointue, les cadrans se heurtent en Europe à trois types de problèmes : des coûts élevés car seuls les expéditeurs peuvent y acheter, des prix qui fluctuent tous les jours alors que la grande distribution recherche des prix à la semaine et enfin la concurrence de systèmes informatisés, bien moins coûteux (qui se rapprochent des "places de marchés"), qui permettent de faire communiquer directement vendeurs et acheteurs.

⁵¹ Pour donner un ordre d'idées, il en coûte 202 € par trimestre à un producteur ou à une coopérative pour vendre ses produits (en enceinte fermée) sur le marché de gros de Montpellier.

⁵² SNM : Service des Nouvelles des Marchés, rattaché au Ministère français de l'Agriculture, chargé de la collecte des prix et des quantités et de leur diffusion en France et en Europe.

⁵³ La réglementation sur les MIN en France date d'un décret du 30 septembre 1953 (N° 53.959), complété par les décrets du 25 août 1958 (N° 58.767) et du 5 novembre 1963 (N° 63.1098). A l'origine, uniquement orientés pour faire rencontrer l'offre et la demande, ces MIN ont su par la suite s'adapter à la grande distribution en s'orientant vers la logistique.

1/ Recours à la fiscalité : l'Etat prélève un certain pourcentage assis sur les superficies et les types de cultures lesquelles sommes sont reversés auprès de chambres d'agriculture ou de divers instituts de développement ;
 2/ Utilisation de taxes para-fiscales : il ne s'agit en aucun cas d'impôts mais d'un prélèvement effectué lors d'une transaction (importations, achats de plants, livraisons aux centres de conditionnement...) lequel va être affecté à un objectif bien précis (vulgarisation, recherches de terrain, actions de commercialisation...);
 3/ Dans tous les cas, il est indispensable de disposer d'un organisme capable de gérer les dossiers et de contrôler au sein du secteur agricole l'application des mesures de politique agricole. Ce rôle peut être assuré par IDAL qui gère pour l'instant le programme Export Plus mais aussi par les chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture à condition que les agriculteurs puissent adhérer aux chambres et, bien sûr, par le Ministère de l'Agriculture et en particulier par l'IRAL pour les aspects techniques.

- Cibler, bien sûr, certains points-clefs tout au long de la filière dont on sait que les résultats ne seront pas immédiats mais dont la résolution est indispensable⁵⁴ :

1/ le problème variétal : il suppose l'intervention de l'Etat ou le libre accès aux entreprises spécialisées avec adhésion à l'UPOV (Union Internationale pour la protection des obtentions végétales) ;
 2/ rattraper le retard au niveau des techniques culturales : **la conduite du verger (la taille notamment)**, les traitements (des doses moins fortes de façon à se rapprocher des techniques respectueuses de l'environnement), l'alimentation en eau...et, pour cela, faire de la formation ;
 3/ mettre en place un minimum d'outils au niveau de la connaissance des coûts de production (centres de gestion) et des marchés (panels de consommateurs, études des marchés à l'étranger, repérages des principaux concurrents...);
 4/ et, bien sûr, s'intéresser au crédit et à la vulgarisation (thèmes largement abordés dans l'étude d'APP).

Mais pour cela, il faut que les choses soient claires et, à cet égard, nous ne pouvons que rappeler une définition de la nation donnée par Raymond Barre : **"une nation est un ensemble d'individus et de groupes arbitrés par un Etat qui dispose du monopole de la contrainte publique "**. Est-ce que le Liban est prêt politiquement et financièrement à rentrer dans ce processus ?

Eléments de conclusion :

- L'économie des fruits et légumes au Liban est dans une position difficile (diminution en valeur et en tonnage de la production malgré le coup de fouet d'Export Plus, accroissement des terres en jachère, coûts de production élevés, qualité souvent médiocre, découragement des agriculteurs...) et cela malgré des avantages évidents dus à la géographie (ressources en eau, possibilité de produire sur de longues périodes une large gamme de produits...) et à la structure physique et économique du pays (présence d'un bassin de consommateurs à proximité, rôle péager du pays, des opérateurs prêts à prendre des risques...). Tout s'est bien passé tant que la protection aux frontières s'est avérée efficace. Aujourd'hui, avec le phénomène de mondialisation et la mise en route de différentes zones de libre échange (dont GAFTA), ces avantages s'amenuisent et le Liban doit s'adapter. Un exemple, entre autres, les exportations de fruits et légumes à destination des pays du Golfe diminuant, il faut trouver de nouveaux débouchés : quels sont les pays-cibles et les produits à exporter, l'UE, les nouveaux pays de l'Est ? Ne faut-il pas plutôt mettre l'accent sur des produits transformés ? Dans tous les cas, ces choix nécessitent une véritable révolution culturelle dans la façon de gérer les produits, le suivi de la qualité, le respect des cahiers de charges, la mise en place d'un logistique (maritime)... et le fonctionnement de l'Etat Libanais.

- Existe-t-il des solutions ? au risque de paraître simpliste, c'est dans la réforme des circuits de distribution que se situe, en grande partie, la solution aux problèmes des fruits et légumes au Liban. En effet, l'accroissement du revenu des agriculteurs qui conditionne en définitive le succès peut provenir de trois sources : d'un accroissement de la productivité, d'une augmentation du prix de vente des produits et

⁵⁴ Nous fournirons sur demande une liste des principaux organismes français de recherche, vulgarisation, mise en marché... avec lesquels les Pouvoirs Publics et opérateurs libanais pourraient collaborer ou tout simplement trouver des informations complémentaires (par exemple avec le Service des Nouvelles des Marchés ou SNM).

d'un degré d'appropriation plus ou moins grande part de la valeur ajoutée des produits tout au long de la filière. Dans le premier cas, l'accroissement de la productivité (dont on sait qu'elle est indispensable) aboutit à un accroissement de l'offre qui, du moins dans un premier temps, profite surtout aux commerçants. Dans le second cas, il s'agit d'une solution nécessairement impopulaire qui se heurte de toutes façons à la politique des prix « bas » instaurée par la grande distribution au Liban⁵⁵. Il reste donc la troisième solution qui consiste à faire bénéficier les producteurs d'une part plus importante de la différence de valeur des produits entre le stade de la production et celui de la vente au niveau du gros et du détail. Mais cette solution se heurte à différents verrous institutionnels, économiques et politiques présents tout au long de la filière. Parmi les plus importants, nous rappelons l'absence d'un début de classification des produits qui empêche la mise en place de prix représentatifs, l'inexistence de coopératives et de toute organisation économique qui rendent illusoire tout effort de commercialisation, des marchés de gros impénétrables caractérisés par l'absence de concurrence (dans tous les pays du monde, les Pouvoirs Publics sont intervenus lourdement pour faire respecter la règle du jeu), un crédit agricole inexistant à cause de l'absence de titres de propriété, pas de vulgarisation qui se traduit par des retards au niveau des pratiques culturales (la taille par exemple)...La levée de ces différents verrous est liée à la présence d'une volonté politique difficile à mettre en place, compte-tenu de l'histoire et de la sociologie du pays. Est-ce que la société libanaise est prête à rentrer dans un tel processus et à en payer le prix ? Il nous semble que l'un des éléments de réponse consiste d'abord à expliquer ce qui est en train de se passer !

- Dans ces conditions, quelles sont les perspectives ? Soit l'Etat Libanais réussit à introduire des changements, soit la situation actuelle se perpétue :

* L'Etat Libanais introduit des réformes : un début de classification se met en place, les marchés de gros jouent la concurrence, les différents circuits de la filière deviennent de plus en plus interconnectés, les producteurs s'adaptent aux cahiers de charges de la grande distribution, les particuliers achètent sur des marchés à circuits courts..... et, conséquence directe, le départ des agriculteurs est stoppé, la qualité s'accroît, les exportations de produits à valeur ajoutée augmentent notamment en direction de l'UE...

* La situation actuelle se perpétue : le processus d'adaptation concerne seulement un certain nombre d'entreprises de haut de gamme qui se développent sur des produits bien ciblés (les autres étant laissés à l'abandon), les capitaux désertent massivement le secteur agricole, le phénomène de jachère favorisé par la diminution du nombre d'agriculteurs se renforce, les zones côtières deviennent le champ privilégié de la spéculation immobilière, les importations augmentent et les exportations diminuent (au niveau du frais et des produits transformés), la grande distribution ne pouvant trouver sur place les produits dont elle a besoin accélère le processus et met en place une logistique pour s'approvisionner dans les pays limitrophes et au delà, les fournisseurs d'intrants voient décliner drastiquement leur chiffre d'affaire, les restaurants et hôtels de luxe s'approvisionnent à l'extérieur, les prix de détail recommencent à augmenter... On risque ainsi de s'acheminer vers une société sans agriculture.

Remerciements :

Les auteurs remercient les professionnels et membres de différentes organisations privées et publiques qui ont bien voulu répondre à leurs questions. Nous remercions notamment Mr A. Azzabi (FAO) et son équipe pour les premiers contacts ainsi que la CCIA de Beyrouth et en particulier Mme N. Ghanem, documentaliste, pour ses conseils éclairés et sa patience. Les opinions et erreurs contenues dans ce rapport sont de la seule responsabilité des auteurs.

⁵⁵ L'une des premières conséquences de la concurrence entre enseignes de la grande distribution est la diminution constante de l'indice des prix à la consommation (Cf. "Supermarchés : la bataille fait rage", Le Commerce du Levant, février 2002, p. 64).

Bibliographie

- Ambassade de France en Syrie, L'industrie agroalimentaire syrienne, Missions économiques, Damas, 03/10/2002, 2 p.
- Ambassade de France au Liban, Le marché des équipements pour l'industrie agroalimentaire au Liban, Missions économiques, Beyrouth, 26/02/2003, 6 p.
- Ambassade de France aux Emirats Arabes Unis, Le marché des fruits et légumes aux EAU, Missions économiques 12/12/2002, 3 p.
- Ambassade de France en Egypte, Les fruits et légumes frais en Egypte, Mission économique, Le Caire, 03/2002, 6 p.
- APEFEL, Symposium international sur le management qualité en fruits et légumes : vecteur d'une bonne commercialisation, Association Marocaine des Producteurs et Exportateurs de fruits et Légumes (les 25 et 26 Avril 2003, Agadir, Maroc), différentes interventions, E mail : apecfel@agadirnet.net.ma
- APP and UE, Elements of Agricultural Policy And Their Master Plan (Project N° SEM/04/604/002A), Minagri, Beyrouth , June 2003.
- Chambre d'Agriculture du Vaucluse, Références technico-économiques 2002, Chambre d'Agriculture du Vaucluse, Avignon, juin 2003, 101 p.
- CIHEAM, Développement et politiques agroalimentaires dans la région méditerranéenne : rapport annuel 2002, Paris, CIHEAM, 2003, 247 p.
- Consulat général de France à Djeddah, Le marché des fruits et légumes en Arabie Saoudite, Missions économiques, 14/08/2002, 6 p.
- Cooperatives in Lebanon : Opportunities and constraints, A Workshop Series, FRM, Rene Moawad Foundation, UNDP, october, november 2002, 41 p.
- Enquête Liban, L'Economie dans une impasse, Le MOCI, N° 1527, 03/01/2002, p. 14-46.
- FAO, Résultats globaux du recensement agricole, République Libanaise, Ministère de l'Agriculture, Juin 2000, 122 p.
- Fédération des Chambres de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture au Liban, IXième Sommet de la Francophonie, Beyrouth 2002, p. 125-221.
- Frem Michel, La filière fruits et légumes et les formes de coordination entre agriculteurs et industriels-transformateurs au Liban, Mémoire DEA, Université de Montpellier I, septembre 1996, ENSA.M, 101 p.
- Haddad Elie, Dynamiques locales de la compétitivité en économie ouverte : application aux industries agroalimentaires au Liban, Thèse de Sciences Economiques, Université Montpellier I, février 2001, 459 p.
- Hadhri Mohieddine, La grande zone arabe de libre échange et les perspectives d'intégration sud-sud en Méditerranée, Seconde Conférence du Femise, Marseille, 29 & 30 mars 2001, 20 p.
- Labonne Michel, L'Agriculture libanaise : stratégie et politique agricole (synthèse de la phase 1- étude de l'existant), Ministère de l'Agriculture et FAO, Beyrouth, juillet-août 2003, 71 p.
- Laligant Marcel, L'intervention de l'état dans le secteur agricole; Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1970, 332 p.
- Montigaud J-Claude, Naouri Philippe, El Haddad Fatima, La traçabilité dans les filières fruits et légumes : état des lieux, nouveaux outils et perspectives (préparé pour le 5ième Symposium International d'Economie Agroalimentaire, Bologne, du 5 au 8 Septembre 2001), *In Perspective of the Agri-food System in the new Millenium*, 2003, p. 357-377.
- Rainelli Michel, Le commerce international, Editions La Découverte, Paris, 2002, 117 p.
- Rainelli Michel, La nouvelle théorie du commerce international, Editions La Découverte, Paris, 2003, 115 p.
- Riad Fouad Saadé, Eléments et Principes de politique agricole libanaise, Beyrouth, décembre 1982, 42 p.

- Sabra Rabih, La compétitivité du secteur agroalimentaire libanais face au partenariat Euro-Méditerranéen (mémoire de fin d'études), ESA et Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, ESA, Beyrouth, 2002, 189 p.
- Poste d'expansion économique d'Amman, Fruits et légumes frais et transformés en Jordanie, Amman, 04/2001, 3 p. et Les circuits de distribution des produits alimentaires en Jordanie, Amman, 05/2001, 2 p. ; Poste d'expansion économique de Mascate, Le marché des fruits et légumes en Oman, Missions économiques, 22/02/2003, 4 p. ; Poste d'expansion économique de Saana, Fruits et légumes transformés au Yemen, Saana, 07/2001, 2 p.
- Périodiques libanais : Le Commerce du Levant, Agrotica. L'Economie et les Affaires.
- Périodique algérien : AGRI Economics-Région Méditerranée.

Annexes N° 1- Production de fruits et légumes en Jordanie (en tonnes)

fruits et légumes	1995	1997	1999	2001
Production totale de fruits (dont)	314 595	270 036	201 430	253 864
oranges	21 243	29 099	17 997	32 120
mandarines	80 571	86 550	33 327	61 050
citrons	69 893	45 397	23 857	34 150
pommes	47 700	31 000	31 035	37 070
raisins de table	24 293	18 281	18 224	27 000
Production totale légumes (dont)	1 027 740	763 013	808 293	775 040
tomates	439 746	323 992	293 287	310 200
pommes de terre	110 900	94 659	96 338	101 340
oignons	75 000	17 574	27 641	23 490
aubergines	63 100	39 660	43 670	32 000
pastèques	88 600	105 130	120 666	34 250
Total fruits et légumes	1 342 335	1 033 049	289 723	1 028 904

Sources : FAOSTAT Database

Annexes N°2- Production de fruits et légumes en Egypte (en tonnes)

fruits et légumes	1995	1997	1999	2001
Production totale fruits (dont)	5 903 789	6 223 861	6 791 425	7 304 128
oranges	1 555 024	1 522 098	1 636 600	1 696 290
dattes	677 934	740 838	905 953	1 113 270
raisins de table	739 478	867 905	1 009 560	1 078 910
bananes	498 679	635 000	728 999	849 293
mandarines	411 134	434 554	511 755	564 851
pommes	437 714	403 317	415 647	473 588
Production totale légumes (dont)	10 247 949	12 295 926	13 609 569	1 340 600
pommes de terre	2 599 100	1 802 761	1 808 890	1 903 130
tomates	5 034 197	5 873 441	6 273 760	6 328 720
oignons	386 345	396 132	889 797	628 376
pastèques	1 199 813	1 735 448	1 670 320	1 446 900
concombres	250 000	255 000	260 000	355 326
Total fruits et légumes	16 151 738	12 918 287	14 288 714	8 644 728

Sources : FAOSTAT Database

Annexes N° 3- Productions de fruits et légumes en Syrie (en tonnes)

fruits et légumes	1995	1997	1999	2001
Production totale fruits (dont)	1 428 344	1 629 589	1 750 476	1 826 545
oranges	303 086	236 000	356 551	464 894
raisins de table	383 890	451 720	386 986	388 989
abricots	30 392	34 658	62 914	66 023
pommes	224 000	356 175	283 713	262 963
citrons	49 600	46 000	82 850	79 427
cerises	40 800	41 315	54 112	50 795
Légumes totale légumes (dont)	1 913 250	1 642 492	1 744 616	1 861 837
pommes de terre	470 969	265 508	496 503	453 435
tomates	426 532	407 052	610 197	771 764
aubergines	140 900	127 400	114 594	123 670
oignons	143 600	108 134	91 000	87 002
pastèques	257 100	272 019	258 523	227 939
Total fruits et légumes	3 341 594	3 272 081	3 459 092	3 688 382

Sources : FAOSTAT database

**Annexes n° 4- Régime douanier applicable à l'entrée de l'UE aux fruits et légumes originaires du Liban
(article 10 - paragraphe 1)**

code NC 2002	produits	taux de réduction des droits de douane (en %)	contingent tarifaire (en tonnes nettes)	taux de réduction des droits de douane au-delà des contingents		augmentation annuelle (en tonnes nettes)	dispositions spécifiques
				en %	en quantités		
07019250	pommes de terre primeurs	100	10 000			1000	
07091000	artichauts	100	illimitées				(2)
07020000	tomates	100	5 000	60	illimitées	1000	(2)
070700	aulx					0	(3)
070700	concombres et cornichons	100	illimitées				(2)
07099070	courgettes	100	illimitées				(2)
080510	oranges	60	illimitées				(2)
080550	citrons et limes	40	illimitées				(2)
ex 08061010	raisins de table du 1/10 au 30/04 et du 1/06 au 11/07	100	6 000	60	4 000		(2)
080810	pommes	100	10 000	60	illimitées		(2)
080820	poires et coings	100	5 000	60	illimitées		(2)
080920	cerises	100	5 000	60	illimitées		(2)
080930	pêches et brugnons	100	2 000			500	(2)
080520	mandarines	60	illimitées				(2)
150910	huile d'olive	100	1 000				(5)

Sources : Union Européenne (Délégation de la Commission en République Libanaise)

Site : www.dellbn.cee.eu.int (pour détail des mesures concernant chaque produit)

Note importante :

(2) la réduction des droits s'applique uniquement à la partie ad valorem du droit (cela signifie que les produits sont assujettis aux prix d'entrée).

(3) voir articles 1 et 3 du règlement CEE N° 1047/2001 de la Commission (JO L 253 du 11/10/93 p. 71).

(5) la concession s'applique aux importations d'huile d'olive non traitée, entièrement obtenue au Liban et directement transportée du Liban vers la Communauté.

**Annexes N° 5- Régime douanier applicable à l'entrée du Liban aux fruits et légumes originaires de l'UE
(article 10 - paragraphe 1)**

tarif douanier	produits	droits de douane actuellement appliqués (en %)	réduction de droits de douane à compter de la 5 ^{ème} année après accord (en %)	dispositions spécifiques
070110	pommes de terre	70	20	droits minimums (ou dm) : 550LBP/kg brut
070200	tomates	70	20	dm : 750 LBP/kg brut
07031010	oignons	5	100	
070410	choux-fleurs	70	20	dm : 300 LBP/kg brut
070390	poireaux	25	25	
070521	chicorées	25	25	
070610	carottes et navets	70	20	dm : 300 LBP/kg brut
070920	asperges	25	25	
070930	aubergines	70	20	dm : 500 LBP/kg brut
070700	concombres	70	20	dm : 600 LBP/kg brut
080300	bananes	70	20	dm : 1000 LBP/kg semi-brut
080610	raisins de table	70	20	dm : 500 LBP/kg brut
080711	pastèques	70	20	dm : 500 LBP/kg brut
080810	pommes	70	20	dm : 800 LBP/kg brut
080820	poires et coings	70	20	dm : 800 LBP/kg brut
080920	cerises	70	20	dm : 800 LBP/kg brut
080930	pêches et nectarines	70	20	dm : 500 LBP/kg brut
081010	fraises	70	20	dm : 1000 LBP/kg brut
080910	abricots	70	20	dm : 350 LBP/kg brut
0805	citrons frais	70	20	dm : 400 LBP/kg brut
1509	huile d'olive	70	0	dm : 600 LBP/kg brut

Sources : Union Européenne (Délégation de la Commission en République Libanaise)

Site : www/dellbn.cee.eu.int (pour détail des mesures concernant chaque produit)

Annexes N° 6- Périodes durant lesquelles les produits importés par un pays donné sont soumis au tarif douanier de ce pays(GAFTA 2002-2003)*

Produit	HS	Jordanie	Tunisie	Saoudite	Syrie	Iraq	Oman	Qatar	Koweit	Liban	Libye	Egypte	Maroc
		du - au											
P.d.T	070190	1/11-31/12 1/2- 31/5	1/9-15/11 1/2- 15/5	1/1-30/5	1/4-31/10		1/3-31/5		1/2-30/4	1/5-1/10	1/5-31/7 1/12-30/3	1/12-31/3	1/5-31/10
Tomate	070200		15/10-15/4	1/5-31/8	1/3-30/6	1/6-1/12	15/12-31/3	1/2-30/4	1/1-30/4	15/2-15/6			
Oignon	070310 071220	1/5-31/9	15/6- 15/10	1/6-31/10	1/4-31/5 1/9-30/10			1/5-31/7	1/4-31/5	15/8-1/11	1/4- 30/10		
Ails	070320	1/5-30/8	1/6-31/10						1/3-31/5		1/4-30/10		1/5-30/11
Aubergine	070330							1/12-31/3	1/11-31/1				
Choux	070410						15/11-15/2		1/12-28/2				
Carotte	070610			1/2-31/5			1/1-31/3						
Concombre	071140			1/5-31/8			1/11-15/4		1/5-30/6	1/4-30/5			
Artichaut	070910		1/1-31/3										
Piment	070960		15/1-15/4					1/12-30/4					
Courgette	070990			1/6-31/7				1/12-30/4	1/4-30/4 1/9-31/10				
Gombaud	070990			1/7-31/8				1/6-31/7 1/10-10/11					
Banane	080300												
Datte	080410					1/8-1/1	1/11-28/2	1/7-31/8			1/8-30/2		1/8-28/2
Orange	080510	1/12-31/3			1/10-31/3	1/10-1/4				1/11-30/4	1/11-31/3	1/11-31/5	1/1-30/5
Mandarine	080520									15/10-31/1		1/12-31/3	
Clémentine	080520				1/9-31/1								
Citron	080530	1/11-31/3			1/9-29/2		1/6-31/8						
Raisin	080610	1/8-30/9	1/8-31/10			1/6-1/12				1/9-31/12		1/6-30/9	
Pastèque	080711		1/4-31/5	1/5-31/8	1/5-31/7		15/4-31/5 15/11-31/12			1/6-31/8		1/6-31/8	
Melon	080719			1/5-31/8			15/11-15/12 15/5-15/7					1/5-31/8	
Pomme	080810	1/9-31/12								1/10-1/3		1/5-31/8	1/6-30/11
Poire	0800820											15/7-15/9	
Abricot	080910		1/6-30/6									1/5-31/7	
Pêche	080930	1/8-30/9	1/8-30/9										
Grenade	081090					1/7-1/1							
Total mois		35	35	34	35	29	35	26	23	35	33	35	31

*En dehors de ces périodes, les produits sont soumis au programme GAFTA.

Sources : CCIA de Beyrouth

Annexes N° 7- Coût moyen de production pomme de terre d'automne en Syrie
En livres Syriennes par hectare (1 \$ Américain = 50 Livres Syriennes)

السنوات - Année			عناصر النفقة
2001	2000	1999	Détails des charges
2850	3160	3160	الحراثة - Labour
1240	1325	1325	التسكيب Planchéage
7620	7688	7688	الزراعة (نثر البذور) - Semilles
1470	1779	1779	التسميد - Fertilisation, engrais
6000	6300	6300	أجور السقاية - Irrigation
3880	4175	4175	العزق والتعشيب - Désherbage
1400	1500	1500	المكافحة Pesticides
9613	13725	13725	الحصاد أو الجني - Récolte
421	938	938	الفرز والتعبئة - Conditionnement
7904	7904	7904	نقل المحصول - Transport
42398	48494	48494	Total المجموع
3000	3000	3000	قيمة السماد العضوي Engrais organique
7856	7856	7856	قيمة السماد الكيماوي Engrais chimique
3451	3451	3451	قيمة العيوات Autres engrais
36720	36720	38250	قيمة البذار Semis
11000	13200	13200	قيمة مياه الري Eau irrigation
4873	4873	4873	قيمة مواد مكافحة Produits Pesticides
66900	69100	70630	Total المجموع
20783	22338	22644	إيجار الأرض 15% من الإنتاج Location terrain = 15% production
3010	3109	3178	فائدة رأس المال 4.5% %4.5 Coût Capital = 4.5%
5504	5919	5995	نفقات نثرية 5% من النفقات Autres charges = 5% charges totales
138595	148960	150941	Total charges إجمالي التكاليف
17000	17000	17000	المردود كغ/هكتار Rendement Kg par hectare
8,15	8,76	8,88	تكلفة الكغ ق.س Coût par Kg en Livres Syriennes

Sources : CCIA de Beyrouth

Annexes N° 8- Quelques coûts de production du sud de la France –Vaucluse-

Détail des charges	Pomme Golden		Cerises Burlat		Tomate tunnel froid	
	En €/ha	En %	En €/ha	En %	En €/ha	En %
Engrais + amendements	170	1,8	180	1,0	1.917	2,7
Plants			7	0,0	12.196	17,2
Herbicides	75	0,8	19	0,1		
Fongicides	252	2,6	208	1,2	110	0,9
Insecticides	322	3,3	45	0,3	138	0,2
Acaricides	100	1,0			223	0,2
Autres phytosanitaires	142	1,5				
Autres approvisionnements					1.327	1,9
Pollinisation	215	2,2	203	1,2	1.601	2,3
Eau d'irrigation	434	4,5	360	2,1		
Paillage					305	0,4
Emballages			1.080	6,2		
Palissage					85	0,1
Auxiliaires					2.744	3,9
Gaines irrigation					610	0,9
Total approvisionnements	1.710	17,7	2.102	12,0	21.256	30,1
Main d'œuvre avant récolte	2.125	22,0	1.678	9,6	20.002	28,3 %
Main d'œuvre récolte	4.197	43,4	12.075	69,1	16.504	23,3
Main d'œuvre après récolte	31	0,3	203	1,2	1.765	2,5
Total main d'œuvre	6.353	65,7	13.956	79,9	38.271	54,1
Traction	538	5,6	347	2,0	964	1,4
Travaux par tiers						
Autres	242	2,5	25	0,1		
Total mécanisation	780	8,1	372	2,1	964	1,4
Amortissement plantation	822	8,5	1.042	6,0	10.214	14,4
Total amortissements	822	8,5	1.042	6,0	10.214	14,4
Total général	9.665	100	17.472	100	70.705	100

NB : les charges de structures, spécifiques à chaque exploitation, ne sont pas comprises

Sources : Références technico-économiques 2002, Chambre d'Agriculture du Vaucluse, juin 2003

Annexes N° 9- Liste des hypermarchés et supermarchés répartis par région au Liban

Enseignes	Nombre de m2	Emplacements
Monoprix (2)*	8.000	Jnah, Achrafieh (Beyrouth)
Spinneys (4)	26.000	Dbayeh, Achrafieh (Beyrouth), Saïda, Tripoli, et bientôt à Jnah (plus de 20.000 m2)
Bou Khalil (7)	14.000	Hazmieh, Mkallès (Beyrouth), Baabda, Faytroun (Mont-Liban), Zahlé, Bchamoun (Békaa), Tripoli (Liban-Nord)
Metro (2)	18.000	Maameltein, Galerie Semaan (Beyrouth)
Charcutier Aoun (7)	10.000	Achrafieh (2), Jisr el Bacha, Dekouané (Beyrouth), Mtaileb, Zouk Mikael (Mont-Liban) et en construction Bauchrieh, Jdeideh (4.500 m2)
Saint-Elie (2)	5.800	Achrafieh, Antélias (Beyrouth)
Coop (25)	Nd	Tous situés à Beyrouth, dont deux grands (Khaldé et Antélias)
Giant Store (1)	3.000	Jbeil (prochainement à Hazmieh)
Storium Saliba (1)	3.000	Kornet Chahwane (Mont-Liban)

* les chiffres indiquent le nombre de magasins

Sources : Points de Vente, 13/01/03, N° 901 ; Points de Vente Archives Recherche (www.pointsdevente.com) ; La grande distribution au Liban, Ambassade de France, Missions économiques (actualisation au 08/04/03).

Table des Matières

Résumés.....	1
Introduction :	2
1. L'économie des fruits et légumes au Liban :	3
1.1. Les chiffres-clefs :	3
1.1.1. La production des fruits et légumes par-rapport au PIB (Cf. Tableau 1) :	3
1.1.2. Les principales productions de fruits et légumes (Cf. Tableau 2) :	4
1.1.3. Le commerce extérieur :	5
1.1.3.1. Le commerce extérieur fruits :	5
1.1.3.2. Le commerce extérieur légumes :	7
1.2. L'environnement international :	9
1.2.1. Accord d'association entre le Liban et l'Union européenne :	9
1.2.2. Accords de libre-échange entre le Liban et les pays limitrophes (Egypte, Syrie, Jordanie) :	10
1.2.3. Mise en place d'une grande zone arabe de libre échange (ou GAFTA) :	12
1.2.4. Accords en cours de négociation ou à venir :	13
2. Contraintes et atouts de quelques sous-filières fruits et légumes :	14
2.1. Application de la méthode SWOT à quelques filières fruits et légumes du Liban :	14
2.1.1. Les fruits :	14
2.1.2. Les légumes :	18
2.2. Coûts de production, marges et répartition de la valeur sur quelques filières fruits et légumes :	21
2.2.1. Le cas des fruits :	21
2.2.2. Le cas des légumes :	22
3. Fonctionnement de la filière fruits et légumes au Liban :	23
3.1. Les mécanismes de fonctionnement :	23
3.1.1. Schéma (très) simplifié de la maquette fruits et légumes au Liban (Cf. Figure 1) :	23
3.1.2. Transfert des produits vers les marchés de gros :	25
3.1.3. Les fonctions d'exportation et d'importation :	27
3.1.4. Irruption des grandes surfaces :	29
3.2. Les stratégies d'acteurs :	30
3.2.1. Brève description d'un groupe positionné sur les marchés de l'UE (Figure 3) :	30
3.2.2. Présentation d'un groupe qui se rapproche du fonctionnement d'un grossiste à services complets (Figure 4) :	32
4. Etat des lieux et recommandations :	34
4.1. Le constat :	34
4.1.1. Le Liban a des atouts importants :	34
4.1.2. Une agriculture duale en perte de vitesse :	34
4.1.3. Absence de politique agricole appliquée aux filières fruits et légumes :	35
4.1.4. Limites de l'étude :	36
4.2. Que faut-il faire ? Plusieurs scénarios sont possibles :	36
4.2.1. Laisser les choses en l'état :	36
4.2.2. Bâtir une politique agricole :	36
4.2.3. Faire des réformes limitées :	37
Eléments de conclusion :	39
Bibliographie	41
Annexes	43-49
Table des matières	50