

Produits bio : un potentiel sous-exploité

■ Longues saisons de croissance des cultures, disponibilité de la main-d'œuvre et de superficies facilement convertibles sont parmi les éléments favorisant l'augmentation de la production ■ La superficie plantée s'élevé à 8 500 ha d'après des chiffres de la Fimabio ■ Le prix constitue un facteur rédhitoire pour les petits revenus.



Nourrir la planète autrement, mais surtout sainement et durablement. Considérée comme un vœu pieux pour ses détracteurs et un combat de longue haleine pour ses promoteurs, cette promesse de l'agriculture biologique divise dans les milieux professionnels. Du côté des consommateurs, les produits bio sont de plus en plus prisés malgré des prix relativement élevés. Dans les pays à haut revenu, ce marché n'est plus une niche, comme c'est encore le cas au Maroc. Dans des pays émergents comme la Turquie ou d'autres pays à niveau économique comparable avec le Royaume, à l'instar de la Tunisie, le bio est un segment champion à l'export.

Pourtant, le Maroc dispose de nombreux atouts pour concurrencer ces pays. Proximité de l'Europe, longues saisons de croissance des cultures, disponibilité de la main-d'œuvre et de superfi-

ciés facilement convertibles... Autant de facteurs avancés par les acteurs de la filière pour mettre en évidence les potentialités. Mieux encore, le développement de la niche du bio au niveau local permet aux producteurs d'avoir un débouché autre que l'export.

Certification subventionnée par l'Etat

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, le mode de production biologique n'est

INEXISTANT JUSQU'EN 2010, LE COMMERCE DE PRODUITS BIO SUR LE MARCHÉ LOCAL SE DÉVELOPPE ET SE MODERNISE. A CE JOUR, LE LEADER DE LA DISTRIBUTION - DISTRIBIO - FOURNIT PAS MOINS DE 800 POINTS DE VENTES SUR TOUT LE TERRITOIRE

pas récent dans l'agriculture marocaine. A en croire le livre «Les filières bio : enjeux et promesses pour le Maroc et l'Afrique», publié en 2018 par Slim Kabbaj - patron de la franchise Green Village - et Si Bennaouer Alaoui - chercheur agronome et expert à la FAO -, les premières exploitations certifiées bio ont vu le jour vers la fin des années 80. Ce n'est que deux décennies plus tard qu'un vrai tissu agricole a commencé à

émerger. «Cela fait 30 ans que je me suis tourné vers le bio. S'il est à la fois plus rentable, facile à commercialiser et respectueux de l'environnement, il nécessite plus d'efforts et de passion», témoigne Mohammed Khaji, agriculteur et fondateur de la première association professionnelle dédiée au bio, l'APB.

Comme lui, une poignée d'agriculteurs s'étaient convertis totalement ou partiellement au bio pour les mêmes raisons. Leur emboitant le pas, des entreprises agricoles, à l'instar de Primeurs Bio Souss (PBS) et les Domaines agricoles ont saisi l'importance de la montée en puissance du bio en Europe, en fournissant des clients à l'international.

D'après des chiffres de la Fédération interprofessionnelle marocaine de la filière biologique (FIMABIO), la superficie certifiée bio a doublé entre 2010 et 2017, passant de 4 000 à 8 500 ha. «Il faut dire qu'aujourd'hui, il

Le bio au Maroc en chiffres

D'après les chiffres du ministère de l'agriculture, la surface agricole certifiée bio s'élevé à 8500 hectares à fin 2017.

Elle est répartie sur 7 sous-groupes, à savoir les fruits, les légumes, les plantes aromatiques, les céréales, le transformé, les produits d'élevage et argane. Dans le détail, les cultures qui se taillent les superficies les plus conséquentes sont les figes de barbarie (2300 ha), les agrumes (1331 ha) et l'olivier (1035 ha).

La production s'est élevée à 84 550 tonnes. Dominées par les produits transformés, les primeurs et les agrumes, les exportations s'élevent quant à elles à 14 000 tonnes.

Ce volume est destiné principalement à la France, l'Allemagne et la Suisse.

Pour ce qui est de l'aval, le leader de la distribution Distribio fournit à lui seul 800 points de vente, auxquels il faut ajouter plusieurs dizaines de points dans certaines grandes surfaces (Marjane et Carrefour) ■

ya une volonté politique forte pour développer le bio», poursuit M.Khaji. Même son de cloche du côté de Yassine Benjdia, jeune agriculteur dans le Gharb et responsable communication de la compagnie agricole du Loukou, une entreprise agricole spécialisée dans le bio. «Depuis mars dernier, la certification est désormais subventionnée par le gouvernement. C'est un vrai coup de pouce», estime-t-il.

Il faut dire que le soutien public à la filière bio ne date pas d'aujourd'hui. Dès 2011, celle-ci a bénéficié d'un contrat-programme dans le cadre du Plan Maroc Vert, avec à la clé 1,12 milliard de DH d'investissements. Des objectifs ambitieux avaient été fixés à l'horizon 2020, à savoir atteindre une superfi-

cie de 40 000 ha, une production de 400 000 tonnes et des exportations s'élevant à 60 000 tonnes. Valeur aujourd'hui (voire encadré), les réalisations sont modestes.

Joint par *La Vie éco*, le vice-président de la Fimabio, Abdelhamid Aboulkarim, n'a pas donné suite à notre demande d'entretien. Pour d'autres professionnels, le Maroc peut mieux faire. «Aller vers le bio est perçu comme étant trop risqué, d'autant que beaucoup reste à faire en matière de conseil agricole», explique M. Benjdia. Selon Mohammed Khaji, le coût élevé de la certification est également un frein, surtout pour les petits agriculteurs. Et ce n'est pas tout. «Le développement de l'offre en semences bio et la disponibilité des fertilisants et autres moyens de traitement alternatifs sont nécessaires pour le décollage du bio», conclut-il.

La grande distribution s'y met

Caractérisée par la prédominance de petites exploitations agricoles - n'ayant pas recours aux méthodes de l'agriculture intensive - et l'existence de cultures facilement convertibles en bio comme l'arganier, l'amandier et le palmier-dattier, le secteur agricole marocain dispose d'un gros potentiel, encore sous-exploité. D'après les estimations de Slim Kabbaj et Si Bennasser Alaoui, il s'agit d'une superficie de 580 000 ha qui est facilement convertible au bio.

À l'aval, dans la distribution et la transformation, la dynamique est forte. Inexistants jusqu'en 2010, le commerce de produits bio sur le marché local se développe et se modernise. A ce jour, le leader de la distribution - Distribio - fournit pas moins de 800 points de vente sur tout le territoire. Actif également dans la distribution au détail, l'opérateur qui détenait le réseau de la franchise française La Vie Claire a décidé de lancer Green Village, la première franchise marocaine.

«Nous avons décidé de voler de nos propres ailes car il y a de plus en plus de fournisseurs locaux, d'autant que la marge prélevée par le franchiseur ainsi que l'obligation de s'approvisionner à un niveau élevé auprès de la maison mère en France, rendaient impossible



LE SOUTIEN PUBLIC À LA FILIÈRE BIO NE DATE PAS D'AUJOURD'HUI. DES 2011, CELLE-CI A BÉNÉFICIÉ D'UN CONTRAT-PROGRAMME DANS LE CADRE DU PLAN MAROC VERT, AVEC À LA CLÉ 1,12 MILLIARD DE DH D'INVESTISSEMENT

une baisse des prix pour booster la demande», détaille Slim Kabbaj. En clair, l'entreprise veut renforcer son sourcing local qui est aujourd'hui autour de 30% et baisser les prix pour rattriser large.

Signe de l'intérêt de cette nouvelle niche aux yeux de la grande distribution, Marjane et Carrefour ont commencé depuis quelques mois à commercialiser des produits bio de différentes gammes dans de petits rayons dédiés. Pirel pour les épicerie fines de plus en plus présentes dans les grandes villes ou même certaines plateformes en ligne comme l'épicerie verte. «Dans nos trois magasins, le panier moyen s'élève à 500 DH. Cer-

tains clients habitués dépensent beaucoup plus», confie le patron de Green Village.

Des restaurants spécialisés bio

La restauration bio, qui en est à ses débuts, veut elle aussi sa part du gâteau. Ouvertes pour la plupart en 2017, des enseignes comme Veggie et Organic Kitchen, à Casablanca, ou Latitude31, à Marrakech, offrent des menus bio. C'est dire que la demande est là. Selon nos informations, une quarantaine de distributeurs et d'industriels - qui présentent un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de DH - veulent s'attaquer à la structuration de l'aval du secteur, en créant le club des entrepreneurs du bio.

Soucieux de consommer des produits sains - du fait de l'absence d'OGM et d'intrants chimiques - et respectueux de l'environnement, les consommateurs aux revenus supérieurs à la moyenne sont prêts à payer le double, voire le triple des prix affichés par l'agriculture conventionnelle. De l'aveu même de Slim Kabbaj, l'écart entre bio et conventionnel sur des marchés matures - comme celui de la France - peut aller de 30 à 100%, selon les produits. Coûts de production élevés (certifications et contrôles), gros besoins en main-d'œuvre, rendements inférieurs, absence d'économies d'échelle, croissance plus lente... Ce sont là autant d'arguments évoqués par les professionnels pour motiver le niveau des prix ■

MEHDI JAOUHARI

Beldi n'est pas bio

Les produits «beldi» issus de petites exploitations agricoles sont souvent perçus - à tort - comme étant bio. S'il est vrai qu'ils n'ont pas été - ou peu traités par des engrais, fertilisants ou pesticides chimiques, ils ne peuvent être considérés ou commercialisés en tant que bio. «L'agriculture bio n'est pas l'agriculture conventionnelle sans les produits chimiques. Les produits bio ne sont pas non plus les produits beldi ou traditionnels. L'agriculture bio est une pratique holistique qui est définie par un ensemble de règles et de pratiques bien réglementées, sans chimie (pesticides, insecticides, fongicides) et sans OGM», soulignent Slim Kabbaj et Si Bennasser Alaoui dans leur livre «Les filières bio - enjeux et promesses pour le Maroc et l'Afrique». Toutefois, les petites exploitations agricoles sont facilement reconvertibles au bio. Seul hic, la certification de petites superficies coûterait extrêmement cher ■

Le label bio, seul gage d'un produit certifié

Un produit bio doit être obligatoirement labellisé. En fait, les mentions «bio» ou «naturel» sur les étiquettes sans logo relèvent tout simplement de la publicité mensongère. En effet, le label est l'unique gage de conformité du produit avec la réglementation bio. Au sens de la législation marocaine (la loi 39-19 relative à la production bio), tout opérateur qui désire produire, préparer ou commercialiser des produits agricoles ou aquatiques selon le mode de production biologique doit se conformer aux conditions de production, de préparation, de commercialisation, de contrôle et d'étiquetage des produits en vigueur et respecter les prescriptions du cahier des charges type applicable à la production considérée. Ainsi, celui-ci doit se faire accompagner par un organisme certifieur - agréé par le ministère de l'Agriculture - et entamer une période de conversion à l'issue de laquelle sa production est certifiée. La législation en vigueur prévoit des amendes allant de 10 000 à 100 000 DH à l'encontre des fraudeurs parmi les producteurs, les certifieurs, ou même les auteurs de publicité prêtant à confusion ■

ya une volonté politique forte pour développer le bio», poursuit M.Khaji. Même son de cloche du côté de Yassine Benjdia, jeune agriculteur dans le Gharb et responsable communication de la compagnie agricole du Loukou, une entreprise agricole spécialisée dans le bio. «Depuis mars dernier, la certification est désormais subventionnée par le gouvernement. C'est un vrai coup de pouce», estime-t-il.

Il faut dire que le soutien public à la filière bio ne date pas d'aujourd'hui. Dès 2011, celle-ci a bénéficié d'un contrat-programme dans le cadre du Plan Maroc Vert, avec à la clé 1,12 milliard de DH d'investissements. Des objectifs ambitieux avaient été fixés à l'horizon 2020, à savoir atteindre une superfi-

cie de 40 000 ha, une production de 400 000 tonnes et des exportations s'élevant à 60 000 tonnes. Valeur aujourd'hui (voire encadré), les réalisations sont modestes.

Joint par *La Vie éco*, le vice-président de la Fimabio, Abdelhamid Aboulkarim, n'a pas donné suite à notre demande d'entretien. Pour d'autres professionnels, le Maroc peut mieux faire. «Aller vers le bio est perçu comme étant trop risqué, d'autant que beaucoup reste à faire en matière de conseil agricole», explique M. Benjdia. Selon Mohammed Khaji, le coût élevé de la certification est également un frein, surtout pour les petits agriculteurs. Et ce n'est pas tout. «Le développement de l'offre en semences bio et la disponibilité des fertilisants et autres moyens de traitement alternatifs sont nécessaires pour le décollage du bio», conclut-il.

La grande distribution s'y met

Caractérisée par la prédominance de petites exploitations agricoles - n'ayant pas recours aux méthodes de l'agriculture intensive - et l'existence de cultures facilement convertibles en bio comme l'arganier, l'amandier et le palmier-dattier, le secteur agricole marocain dispose d'un gros potentiel, encore sous-exploité. D'après les estimations de Slim Kabbaj et Si Bennasser Alaoui, il s'agit d'une superficie de 580 000 ha qui est facilement convertible au bio.

À l'aval, dans la distribution et la transformation, la dynamique est forte. Inexistants jusqu'en 2010, le commerce de produits bio sur le marché local se développe et se modernise. A ce jour, le leader de la distribution - Distribio - fournit pas moins de 800 points de vente sur tout le territoire. Actif également dans la distribution au détail, l'opérateur qui détenait le réseau de la franchise française La Vie Claire a décidé de lancer Green Village, la première franchise marocaine.

«Nous avons décidé de voler de nos propres ailes car il y a de plus en plus de fournisseurs locaux, d'autant que la marge prélevée par le franchiseur ainsi que l'obligation de s'approvisionner à un niveau élevé auprès de la maison mère en France, rendaient impossible



LE SOUTIEN PUBLIC À LA FILIÈRE BIO NE DATE PAS D'AUJOURD'HUI. DES 2011, CELLE-CI A BÉNÉFICIÉ D'UN CONTRAT-PROGRAMME DANS LE CADRE DU PLAN MAROC VERT, AVEC À LA CLÉ 1,12 MILLIARD DE DH D'INVESTISSEMENT

une baisse des prix pour booster la demande», détaille Slim Kabbaj. En clair, l'entreprise veut renforcer son sourcing local qui est aujourd'hui autour de 30% et baisser les prix pour rattriser large.

Signe de l'intérêt de cette nouvelle niche aux yeux de la grande distribution, Marjane et Carrefour ont commencé depuis quelques mois à commercialiser des produits bio de différentes gammes dans de petits rayons dédiés. Pirel pour les épicerie fines de plus en plus présentes dans les grandes villes ou même certaines plateformes en ligne comme l'épicerie verte. «Dans nos trois magasins, le panier moyen s'élève à 500 DH. Cer-

tains clients habitués dépensent beaucoup plus», confie le patron de Green Village.

Des restaurants spécialisés bio

La restauration bio, qui en est à ses débuts, veut elle aussi sa part du gâteau. Ouvertes pour la plupart en 2017, des enseignes comme Veggie et Organic Kitchen, à Casablanca, ou Latitude31, à Marrakech, offrent des menus bio. C'est dire que la demande est là. Selon nos informations, une quarantaine de distributeurs et d'industriels - qui présentent un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de DH - veulent s'attaquer à la structuration de l'aval du secteur, en créant le club des entrepreneurs du bio.

Soucieux de consommer des produits sains - du fait de l'absence d'OGM et d'intrants chimiques - et respectueux de l'environnement, les consommateurs aux revenus supérieurs à la moyenne sont prêts à payer le double, voire le triple des prix affichés par l'agriculture conventionnelle. De l'aveu même de Slim Kabbaj, l'écart entre bio et conventionnel sur des marchés matures - comme celui de la France - peut aller de 30 à 100%, selon les produits. Coûts de production élevés (certifications et contrôles), gros besoins en main-d'œuvre, rendements inférieurs, absence d'économies d'échelle, croissance plus lente... Ce sont là autant d'arguments évoqués par les professionnels pour motiver le niveau des prix ■

MEHDI JAOUHARI

Beldi n'est pas bio

Les produits «beldi» issus de petites exploitations agricoles sont souvent perçus - à tort - comme étant bio. S'il est vrai qu'ils n'ont pas été - ou peu traités par des engrais, fertilisants ou pesticides chimiques, ils ne peuvent être considérés ou commercialisés en tant que bio. «L'agriculture bio n'est pas l'agriculture conventionnelle sans les produits chimiques. Les produits bio ne sont pas non plus les produits beldi ou traditionnels. L'agriculture bio est une pratique holistique qui est définie par un ensemble de règles et de pratiques bien réglementées, sans chimie (pesticides, insecticides, fongicides) et sans OGM», soulignent Slim Kabbaj et Si Bennasser Alaoui dans leur livre «Les filières bio - enjeux et promesses pour le Maroc et l'Afrique». Toutefois, les petites exploitations agricoles sont facilement reconvertibles au bio. Seul hic, la certification de petites superficies coûterait extrêmement cher ■

Le label bio, seul gage d'un produit certifié

Un produit bio doit être obligatoirement labellisé. En fait, les mentions «bio» ou «naturel» sur les étiquettes sans logo relèvent tout simplement de la publicité mensongère. En effet, le label est l'unique gage de conformité du produit avec la réglementation bio. Au sens de la législation marocaine (la loi 39-19 relative à la production bio), tout opérateur qui désire produire, préparer ou commercialiser des produits agricoles ou aquatiques selon le mode de production biologique doit se conformer aux conditions de production, de préparation, de commercialisation, de contrôle et d'étiquetage des produits en vigueur et respecter les prescriptions du cahier des charges type applicable à la production considérée. Ainsi, celui-ci doit se faire accompagner par un organisme certifieur - agréé par le ministère de l'Agriculture - et entamer une période de conversion à l'issue de laquelle sa production est certifiée. La législation en vigueur prévoit des amendes allant de 10 000 à 100 000 DH à l'encontre des fraudeurs parmi les producteurs, les certifieurs, ou même les auteurs de publicité prêtant à confusion ■