

# **RAPPORT FINAL**

**PAAP : étude 01/FENIP/PAAP/2-23**

**Voies de valorisation des produits de la mer  
Filière halieutique marocaine**

**Étude réalisée sur financement de la Commission Européenne**

**Par les consultants court terme**

**Patric ALLAUME , ID MER**

**Dominique MATHIAS, CETIA / SUP AGRO**

**D'avril à juillet 2008**

## **Sommaire**

# 1 Introduction

L'industrie de transformation et de valorisation des produits de la pêche occupe une place privilégiée dans l'économie marocaine en assurant 50% des exportations agro-alimentaires et 12% des exportations totales du Maroc. Le secteur des pêches maritimes emploie directement et indirectement 400 000 personnes et contribue à hauteur de 3 % à la formation du PIB.

La transformation des produits de la mer figure parmi les sept secteurs jugés porteurs au Maroc par le rapport émergence.

Les produits de la pêche côtière sont écoulés en grande partie sur le marché local et sur les marchés traditionnels d'Europe. Tandis que ceux de la pêche hauturière sont acheminés surtout vers l'Espagne et vers les pays asiatiques dont le Japon reste le principal client du Maroc ; notamment en ce qui concerne les céphalopodes.

En vue de répondre aux normes de qualité les plus exigeantes et d'accroître sa compétitivité dans un marché international où l'offre en poisson est structurellement déficitaire par rapport à la demande, le secteur des industries de la pêche est engagé depuis quelques années dans un vaste processus de mise à niveau et de modernisation structurelle. Toutefois cet élan de développement est ralenti par l'existence de nombreuses contraintes et faiblesses, certaines inhérentes au secteur des pêches maritimes et d'autres à caractère plus général.

Malgré de nombreux atouts, le secteur de la pêche souffre encore de performance moyenne et de nombreux freins limitant son développement comme le note Mc Kinsey dans les conclusions du rapport « Émergence » sur l'économie marocaine. Malgré une croissance de la capture nationale de 4,7 % durant les cinq dernières années, soit 2 % de la capture mondiale, l'appareil de production reste hautement artisanal et peu productif. La capture est insuffisante pour répondre à la demande des industries de transformation (pélagique et poisson blanc). 90 % des captures sont destinées à l'export avec ou sans transformation.

La production marocaine gagnerait à être mieux valorisée. Seuls 20 % de la production sont destinés à la transformation ; 35 % des quantités débarquées sont destinés à la fabrication de sous produits à faible valeur ajoutée.

Les faiblesses du secteur portent sur l'irrégularité de l'approvisionnement en matières premières et sur la qualité des produits fournis aux industries de transformation. Les infrastructures de base sur l'ensemble de la chaîne de valeur sont vétustes. Le Maroc manque également d'une stratégie commerciale agressive pour la promotion de ses produits sur les marchés extérieurs. Le label marocain souffre d'un manque de notoriété et la demande interne reste très faible. L'innovation et le développement de nouveaux produits sont inexistantes.

Le rapport Mc Kinsey préconise pour le pélagique la transformation en produit à haute valeur ajoutée du marché de la conserve et de la semi-conserve sur toutes les gammes. Cela est possible à travers la modernisation de la flotte marocaine, la délocalisation des entreprises de transformation européennes ou encore la conclusion de partenariats avec des acteurs internationaux pour le transfert de compétences de l'industrie.

La demande en produits élaborés congelés est également importante notamment pour les marchés européens et américains. L'atout majeur est la disponibilité et le faible coût de la main d'œuvre qualifiée.

Le rapport Mc Kinsey recommande également, s'agissant des produits frais, d'augmenter les quantités de poisson noble et des nouvelles espèces : chinchard, sabre. Le Maroc dispose en effet, d'un potentiel d'aquaculture important. Le marché présente un taux de rentabilité de 12,5 % même si le secteur présente certains risques et requiert d'importants investissements.

Le secteur « heat and eat », chauffer et déguster, est un autre marché porteur selon ce même rapport. Les plats cuisinés et les marinades correspondent à l'évolution des tendances de consommation. L'intégration entre la production agricole et l'industrie agroalimentaire est à exploiter pour ce segment. Le pélagique peut également être valorisé sous forme de nutraceutiques, tel que l'oméga 3, qui sont des produits à très forte valeur ajoutée. Le Maroc doit développer à cet effet des joint-ventures avec des laboratoires pharmaceutiques ou de biotechnologie.

Le potentiel de croissance du secteur est réel lorsque l'on considère la forte demande en produits de la mer, la position géographique du Maroc, et les caractéristiques de sa ressource halieutique.

Les enjeux de la croissance du secteur sont tout aussi importants lorsque l'on considère le chiffre d'affaires et le nombre d'emplois rattachés à la filière. De nombreuses études antérieures ont largement démontrées que le secteur de la pêche et des industries de transformation associées représente un potentiel de croissance très important pour le Maroc. Le rapport émergence a indiqué que la priorité devrait porter sur le développement d'activités à fortes valeurs ajoutées pour maximaliser le retour sur investissements et permettre d'assurer un développement harmonieux et réussi pour le pays dans son ensemble et les régions concernées par la capture et la transformation des produits de la mer en particulier.

Le potentiel de croissance est réel, les problèmes à régler pour valoriser ce potentiel sont importants et complexes. Le défi du secteur de la transformation halieutique et de ses partenaires publics et privés est donc de réduire les freins de croissance de la valeur ajoutée tout en favorisant l'orientation des activités vers la génération de valeurs accrues pour le secteur.

Ce rapport vise donc à préciser les principaux freins à la mise en place de produits à valeur ajoutées, à définir les techniques et stratégies requises pour assurer la production et la commercialisation des produits à hautes valeurs ajoutées et enfin à définir un plan d'action tenant compte des contraintes et freins et des atouts et potentialités pour permettre d'accroître significativement la performance du secteur et donc par retour d'accroître la richesse de la nation et la qualité de vie de ses habitants.