

Gouvernance et revenus dans la filière de pêche artisanale marocaine: analyse par la chaîne de valeur

MOHAMED NAJI*, ABDELILAH ARABA*, MAJID BENABDELLAH*,
MOHAMMED DEHHAOUI*

Jel codes: Q13, Q22

1. Introduction

La pêche artisanale joue un rôle essentiel dans la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté d'une fraction importante de la population mondiale. La FAO estime qu'en 2010, il y avait 54,8 millions de personnes travaillant dans le secteur primaire de la pêche et de l'aquaculture. Pour la plupart, il s'agit de petits producteurs artisanaux qui opèrent dans les pêches côtières et intérieures (FAO, 2012).

Le recours à la chaîne de valeur (CV) comme cadre d'analyse des activités de pêche artisanale est un fait relativement nouveau. Le débat actuel est centré sur la question de savoir comment mieux créer et distribuer des gains provenant des activités économiques, et comment le faire dans le contexte des pays en développement (CYE Consult, 2009).

La CV décrit la gamme complète des activités qui sont nécessaires pour mener un produit ou un service depuis sa conception jusqu'à sa livraison au consommateur final (Kaplinsky et Morris, 2001). Le concept de CV peut être interprété dans un sens étroit ou large. Au sens étroit, une CV se réfère à toutes les activités réalisées au sein d'une entreprise (Porter, 1985). L'approche globale, en revanche, s'intéresse à la participation des différents agents (entreprises ou autres) dans une CV externe ou globale (Gereffi *et al.*, 1994).

La CV aide à comprendre la distribution des rendements

Résumé

La filière de pêche artisanale occupe une place importante dans l'économie marocaine. Sa durabilité est compromise par les inégalités dans la distribution des revenus. Cette étude vise à analyser les mécanismes de création et de distribution de la valeur ajoutée à la lumière de l'organisation de la filière et du type de gouvernance qui régit les rapports entre les acteurs. Des enquêtes ont ciblé les agents de dix chaînes de valeur. Celles-ci ont été choisies sur la base du produit, du marché, de la localisation géographique et du degré d'enclavement. Les résultats ont permis d'identifier trois types de chaînes de valeur: domestique, globale et mixte. Le modèle de gouvernance le plus fréquent s'apparente à un "réseau dirigé". Le pêcheur est le principal générateur de valeur; mais, ce sont les intermédiaires qui dominent la filière et captent la plus grande partie des revenus.

Mots-clés: chaîne de valeur, pêche artisanale, gouvernance, revenu.

Abstract

The small-scale fisheries sector plays a crucial role in the Moroccan economy. Its sustainability is compromised by income distribution inequalities. This study aims to analyze the mechanisms which underlie the creation and distribution of value added considering the organization of the value chain and the type of governance that regulates the relationship between the actors. Investigations have focused on ten value chain agents. They were chosen on the basis of product, market, geographic location and degree of enclosure. The findings have identified three types of value chains: domestic, global and mixed. The most frequent governance structure is related to "directed model". The fisherman is the main generator of value added with the intermediaries dominating the value chain and capturing the bulk of revenues.

Keywords: value chain, small-scale fisheries, governance, income.

découlant des diverses activités de la chaîne. Or, la distribution des rendements possède à la fois une composante "pouvoir" et une composante "revenu". La première reflète le rapport de forces que les différentes parties utilisent dans la détermination de qui fait quoi dans la chaîne, tandis que la seconde traduit les revenus qui reviennent à chaque partie (Kaplinsky and Morris, 2001).

L'examen du secteur de la pêche sous l'angle de la CV révèle des réalités assez récurrentes. Davids-son (2007) montre que la majorité des bénéficiaires générés tout au long de la CV mondiale des produits de la mer sont capturés par le commerce de détail, le commerce de gros et le secteur de la transforma-

tion secondaire de l'industrie de la pêche. Cette tendance est affichée à la fois dans les pays en voie de développement et dans les pays développés.

En 2006, la FAO a analysé comment les revenus sont répartis le long de la CV des produits de la mer au niveau de quatre pays (Maroc, Islande, Tanzanie et Danemark). Les CVs analysées ont montré que le secteur primaire recevait une part relativement faible de la valeur au détail des produits hautement transformés contre une part plus importante dans les produits moins transformés et les produits frais (Gudmundsson *et al.*, 2006).

A partir de 2010, la FAO a procédé à une analyse mondiale des CVs de la pêche et de l'aquaculture dans 14 pays développés et en développement. Cette étude a mis l'accent sur la petite pêche et a porté principalement sur la transmission des prix dans les CVs. Les facteurs qui déterminent

* Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, B.P. 6202. Rabat-Instituts, Rabat (Maroc).

Corresponding author: m.naji@iav.ac.ma

les prix et les marges tout au long de la CV ainsi que la répartition des bénéfices entre les différents agents ont été également analysés.

Les principales conclusions montrent que dans toutes les CVs analysées, ce sont les petits pêcheurs et les petits aquaculteurs qui reçoivent les bénéfices économiques les plus faibles relativement aux autres agents de la chaîne. Les transformateurs et les marchés de détail captent plus d'avantages en raison de leur pouvoir de négociation relativement plus élevé (Bjordal *et al.*, 2014).

Au Maroc, la pêche artisanale (ou petite pêche) joue un rôle social substantiel. Cette activité procure des emplois pour environ 50 000 pêcheurs artisanaux, sans compter les emplois indirects et induits¹. Mais, l'activité de pêche artisanale reste précaire, saisonnière et généralement peu rémunératrice. Elle est exercée sans moyens financiers conséquents, en marge des marchés organisés et en situation de dépendance prononcée vis-à-vis des intermédiaires. Ces derniers jouent un rôle essentiel dans la CV. Ils prêtent assistance aux petits pêcheurs et se réservent, en contrepartie, l'exclusivité de leurs ventes.

La durabilité de la pêche artisanale marocaine est tributaire de nombreux facteurs qui relèvent, d'une part de l'activité de pêche proprement dite et, d'autre part, des rapports entretenus par les pêcheurs avec les autres agents de la filière, notamment les intermédiaires.

La dynamique de la filière de pêche artisanale est régie par la manière avec laquelle le pouvoir, l'apprentissage et les bénéfices sont répartis parmi les différents intervenants. Le but de cette étude est donc de savoir «*quel groupe d'agents détient un rôle clé dans la filière de pêche artisanale*». Apporter une réponse nécessitera d'analyser la CV et d'examiner l'ensemble des coûts financiers survenant le long de cette chaîne, afin de déterminer où et combien de valeur est ajoutée et quelle est la contribution relative des différents agents. L'analyse sera conduite à la lumière des modes de gouvernance qui régissent les interactions entre acteurs.

2. Matériel et Méthodes

2.1. Analyse de la chaîne de valeur

Au Maroc, le secteur de la pêche est constitué de trois segments essentiels : artisanal, côtier et hauturier. La petite pêche, appelée localement "pêche artisanale", est pratiquée par des petites embarcations en bois de moins de six mètres. La pêche artisanale, surnommée localement "pêche côtière", regroupe principalement des chalutiers, des sardiniers et des palangriers, de 9 à 25 m. La pêche industrielle correspond à une "pêche hauturière" pratiquée par des bateaux modernes en acier de plus de 25 m.

La filière de pêche artisanale marocaine englobe un grand nombre de CVs. La filière est considérée ici comme étant constituée "d'une suite d'opérations (ou de transforma-

tions), d'une suite d'agents et d'une suite de marchés, ce qui implique des flux physiques et leur contrepartie monétaire... ainsi que des comportements d'agents guidés par leur intérêt économique et d'autre ordre" (Bockel and Tallec, 2005a).

L'approche de la CV s'intéresse, davantage, à identifier l'ensemble des coûts financiers et économiques le long de la chaîne, afin de déterminer où et combien de valeur est ajoutée et quelle est l'importance relative des différents agents, en relation avec la structure de gouvernance formelle et informelle (Gereffi *et al.*, 1994).

Les acteurs de la filière (appelés agents) concourent à la production et/ou à la transformation des produits. Selon les cas, il peut s'agir d'une personne physique (pêcheur, commerçant, etc.) ou d'une personne morale (unité de pêche, entreprise de mareyage, usine de transformation, etc.). Par extension, on utilisera aussi le terme «agent» pour parler de l'ensemble des agents d'un même type.

Etant donné que les CVs impliquent la répétitivité des interactions entre agents, la gouvernance pourrait être le reflet de l'organisation des activités dans la chaîne (Kaplinsky and Morris, 2001). En outre, les rapports entre agents peuvent aller des relations très dépendantes, où une seule partie domine, à des relations équilibrées, où toutes les parties concernées ont un certain pouvoir qu'ils peuvent exercer. Gereffi a fait la distinction entre deux types de CVs: les chaînes tirées par les acheteurs et les chaînes contrôlées par les producteurs (Gereffi, 1994).

L'analyse de l'efficacité de la CV exploite deux notions essentielles: la valeur ajoutée (VA) créée et les revenus distribués. Ainsi, l'analyse de l'efficacité vise à: i) apprécier le montant de la VA pour l'ensemble de la chaîne; ii) déterminer comment la VA est créée par la chaîne et par quels agents; et iii) déterminer les revenus distribués, c'est-à-dire, savoir comment sont rémunérés les agents pour leur participation aux activités de la chaîne (Bockel and Tallec, 2005b).

Pour recueillir les informations qui servent à l'analyse financière et de l'efficacité d'une CV, des comptes de production-exploitation ont été élaborés pour chaque type d'agent. Par la suite, et afin de disposer d'une information globale sur l'ensemble de la filière de pêche artisanale dans la zone d'étude, il a été procédé à l'établissement des comptes consolidés pour, d'une part, chacune des sous-filières (ou CV) identifiées, et ensuite, pour l'ensemble de la filière de pêche artisanale.

La richesse créée sous forme de VA constitue une source de revenu qui sera distribué aux quatre agents économiques fondamentaux impliqués dans la filière de pêche artisanale. Les ménages reçoivent une partie de la VA sous forme de rémunération du facteur travail (frais de personnel). Les institutions financières perçoivent des frais financiers. Les administrations lèvent des taxes et des impôts. Enfin, les entreprises non financières captent ce qui reste de la VA sous forme de résultat net, après déduction des amortissements (Bockel and Tallec, 2005b).

¹ Département de la pêche maritime, 2013. Rapport d'activité 2012. Rabat. (Non publié).

Dans cet article, la notion de revenu couvre toutes les catégories de rémunération. Mais, l'accent est mis davantage sur le revenu des travailleurs individuels (frais de personnel) et sur le revenu des agents en tant que structures de gestion des unités de production (résultat net).

2.2. Enquête auprès des agents de la filière

L'enquête a démarré par la sélection des CVs les plus pertinentes et s'est poursuivie par la typologie des agents, l'échantillonnage, la conception des outils de collecte des données, les enquêtes de terrain et le traitement des données recueillies.

Sélection des chaînes de valeur. Le choix des CVs a tenu compte de quatre critères de stratification: le type de produit (poisson blanc, sardine, poulpe, calmar et thon rouge), le type de marché (domestique ou extérieur), la localisation géographique (Méditerranée ou Atlantique) et le degré d'enclavement des sites de pêche à partir desquels partent les produits (faible, moyen, ou élevé)².

En s'appuyant sur une bonne connaissance du terrain, ces critères de stratification ont été croisés et les combinaisons redondantes ou inutiles ont été éliminées pour finalement déboucher sur la sélection empirique d'un groupe de dix strates ou type de CV. Ce choix est représentatif de la réalité de la filière de pêche artisanale dans l'espace géographique couvert par l'étude (tableau 1).

Tableau 1 - Critères de stratification pour le choix des chaînes de valeur retenues par l'étude.

Chaîne de valeur	Région	Degré d'enclavement	Produit	Marché
1	Méditerranée	Faible	Poisson blanc	Domestique
2	Méditerranée	Faible	Poulpe	Extérieur
3	Méditerranée	Moyen	Sardine	Domestique
4	Méditerranée	Faible	Thon rouge	Extérieur
5	Atlantique	Faible	Poisson blanc	Domestique
6	Atlantique	Faible	Poisson blanc	Extérieur
7	Atlantique	Moyen	Poisson blanc	Domestique
8	Atlantique	Faible	Sardine	Domestique
9	Atlantique	Elevé	Poisson blanc	Extérieur
10	Atlantique	Faible	Calmar	Extérieur

Méthode d'échantillonnage

Une enquête par questionnaire a ciblé les pêcheurs artisanaux, les mareyeurs et les unités de traitement. Pour les pêcheurs, un échantillon de taille minimale de 10% a été prélevé de façon aléatoire et simple au sein de chaque CV. La taille des échantillons au niveau des différentes strates a été située entre un minimum de 30 unités de pêche et un maximum de 50. Au total, ce sont 345 unités de pêche artisanale qui ont été couvertes par l'enquête moyennant un questionnaire.

Les autres types d'agents (mareyeurs, unités de traitement, organisations de producteurs, ...) ont été examinés à

l'exhaustivité. Au sein de chaque groupe d'agents, la méthode de recueil des données la plus appropriée a été adoptée: enquête par questionnaire, groupe de discussion et interviews.

Traitement des données

Les enquêtes ont eu lieu en 2010 et 2011. La saisie des informations collectées par questionnaire et leur traitement ont été réalisés directement via le logiciel SPSS.

Les résultats recueillis auprès des différents agents des dix CVs ont permis d'élaborer les comptes de production-exploitation de chaque agent. Puis, les comptes individuels ont été agrégés en un compte unique pour chacune des dix chaînes étudiées. Enfin, par extrapolation, un compte consolidé pour toute la filière a été élaboré.

Parallèlement à l'élaboration des comptes, les structures et les modes de gouvernance ont été examinés en vue de caractériser les rapports et les interactions entre les différents agents. L'accent a été mis sur les intervenants qui jouent un rôle leader dans la CV (relations de pouvoir).

3. Résultats

3.1. Organisation de la filière de pêche artisanale marocaine

Dans de nombreux villages et ports de pêche, coexistent plusieurs CVs artisanales. Quand les produits de ces chaînes sont nettement différenciés, les limites entre elles demeurent stables et bien évidentes (figure 1). Au contraire, lorsque les produits de la mer basculent d'une CV à une autre, les lignes de démarcation deviennent versatiles. Il est alors plus intéressant d'analyser les CVs dans leur communion.

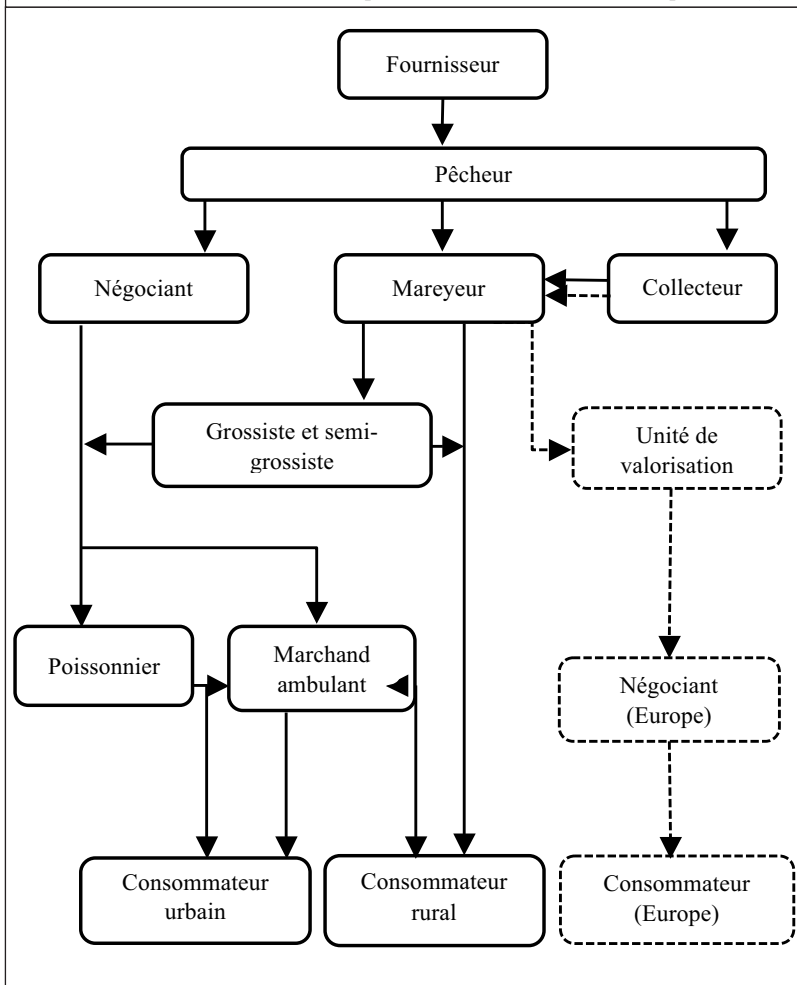
On pourra catégoriser les produits de la mer en trois groupes:

- Les produits de la mer qui sont spécifiques aux CVs orientées vers le marché extérieur. Il s'agit, le plus souvent, du poisson blanc de haute valeur commerciale. Celui-ci peut, toutefois, être distribué localement à des quantités relativement faibles.
- Les produits spécifiques aux CVs destinées au marché domestique. Ce sont, généralement, les espèces de poisson non valorisées à l'exportation.
- Les espèces de poisson qui, selon les tailles marchandes et l'état de la demande extérieure, vont se retrouver tantôt destinés au marché à l'export, tantôt écoulés sur le marché domestique.

Pour ce qui est des agents, trois grandes catégories d'intervenants ont été identifiées: les agents privés, les organismes publics et les organisations professionnelles. Les agents privés sont, à leur tour, classés en cinq catégories principales: les fournisseurs d'intrants, les marins pêcheurs, les intermédiaires, les unités de conditionnement et de valorisation et les ménages. Deux types d'agents marquent profondément la dynamique de la filière: les pêcheurs et les intermédiaires.

² Faible (port de pêche); Moyen (village de pêche situé à proximité des voies routières); Elevé (sites de pêche éloignés et dont l'accès est difficile).

Figure 1 - Agents et structure générale des chaînes de valeur de la pêche artisanale (—: chaîne de valeur domestique; - - -: chaîne de valeur d'exportation).



Pour un même site de pêche (port ou village), l'étendue et la complexité des CVs dépendent de la destination finale du produit, selon qu'il soit distribué au niveau du marché extérieur ou bien domestique. Au moment où le segment local de la CV d'exportation présente une étendue relativement courte, la CV du poisson destiné au marché domestique arbore des circuits d'une diversité qui n'a d'égal que la multiplicité des agents qui y sont impliqués.

3.2. Typologie des chaînes de valeur d'après le mode de gouvernance

La gouvernance des CVs désigne comment celles-ci sont organisées ou coordonnées. La gouvernance met particulièrement l'accent sur les agents qui jouent un rôle leader dans la prise de décision au niveau de la chaîne.

L'analyse des CVs tournées vers l'exportation montre que celles-ci possèdent, généralement, les caractéristiques d'un "réseau dirigé". Il existe un petit nombre d'acheteurs (collecteurs et mareyeurs) qui absorbent la quasi-totalité de la production du poisson destiné à l'exportation. En réalité, la

compétition entre les mareyeurs est limitée et cède la place à des arrangements qui visent à maîtriser les prix proposés aux pêcheurs. Le marché correspond davantage à un monopsonne de fait.

Par ailleurs, le client final (unité d'exportation) définit les caractéristiques du produit (espèce, tailles commerciales et normes sanitaires). Mais, ce dernier est également contraint de suivre la performance du fournisseur (pêcheur) compte tenu des contraintes imposées par l'activité de pêche.

Dans le cas des CVs domestiques, le mode de gouvernance qui règne se situe à cheval entre un "réseau équilibré" et un "réseau dirigé". Il existe, en effet, un nombre suffisamment important d'intermédiaires pour créer une compétition effective entre les acheteurs. Dans ce cas de figure, le client suit les performances des pêcheurs. Les problèmes sont résolus par la négociation plutôt que par voie de menace ou de sortie, étant donné le partage des intérêts et des risques.

Pour les CVs à caractère mixte, le modèle de gouvernance en vigueur renvoie à un "réseau dirigé". Il existe quelques principaux clients qui absorbent la totalité de l'offre.

Il ressort qu'en dépit de leur diversité, les CVs de la filière de pêche artisanale occupent, toutes, une place importante dans l'économie halieutique marocaine. En atteste les principales grandeurs économiques calculées pour l'ensemble de la filière de pêche artisanale consolidée.

3.3. Principales grandeurs économiques de la filière de pêche artisanale

Le compte consolidé de la filière est un document de synthèse à partir duquel on extrait une série d'indicateurs qui apportent un éclairage sur les diverses grandeurs clefs de la filière en question. Les principaux indicateurs élaborés dans le cadre de cette étude sont présentés dans le tableau 2.

Tableau 2 - Principaux indicateurs économiques de la filière de pêche artisanale marocaine (année 2011).

Indicateur	Valeur
Volume de production (en tonnes)	74 052
Prix de vente moyen (MAD/kg)	23
Postes d'emplois directs	74 052
Ressources (en millions MAD)	Chiffre d'affaires 74 052
	Subventions d'exploitation 2,37
Emplois (en millions MAD)	Consommations intermédiaires 494
	Valeur ajoutée brute 74 052
	• Dont résultat net d'exploitation 669
MAD ³ : Dirham marocain (Source: résultats de l'étude)	

Le volume de production de la pêche artisanale, toutes activités confondues, est de l'ordre de 74 mille tonnes. Cette quantité est dominée par les petits pélagiques qui représentent 68% de la production totale. Le poisson blanc

³ Un Dirham marocain équivaut à environ 0,11 USD.

contribue, pour sa part, à raison de 24%. Par façade maritime, la production de la zone atlantique domine les volumes débarqués avec plus de 90%. En ce qui concerne les espèces destinées à l'exportation, elles représentent 8% de la production totale et 25% de la production hors espèces pélagiques.

La filière de pêche artisanale génère un chiffre d'affaires global, tous segments cumulés, de 1,7 milliards MAD. Environ 30% de cet agrégat est destiné à couvrir la demande en biens et services (carburant, transport, engins de pêche,...) des consommations intermédiaires qui s'adressent à des filières hors pêche artisanale. Le ratio de VA (VA divisée par le chiffre d'affaires) pour la filière en question est de 70%. Il s'agit d'une bonne performance globale.

Il est intéressant de noter que cette activité est, financièrement, peu soutenue par les pouvoirs publics. Cette constatation est en contradiction par rapport au discours officiel. Le volume des subventions d'exploitation atteint à peine 2,37 millions MAD, soit moins de 1% du chiffre d'affaires global. Il est question ici, rappelons-le, de subventions directes.

Les emplois directs créés au sein de l'ensemble des segments de la filière de pêche artisanale ont été estimés à 36 142 postes (tableau 2).

La ventilation des emplois par segment d'activité montre la suprématie des postes de travail en mer, avec 81% des emplois estimés au niveau de la filière. Le deuxième segment créateur d'emplois est celui de la distribution. Il représente 16,5% des emplois totaux et il est dominé, à parts sensiblement égales, par les mareyeurs, les détaillants et les marchands ambulants. Enfin, les unités de valorisation ont une contribution modeste qui n'excède guère 2,4%.

3.4. Création et distribution de la valeur au sein de la filière

Dans les développements qui suivent, les mécanismes de création et de distribution de la VA sont examinés pour l'ensemble de la filière de pêche artisanale.

Dans la zone couverte par l'étude (qui occupe environ les deux tiers du littoral marocain), la filière de pêche artisanale génère une VA totale de 1,216 milliards MAD. Cette performance équivaut à 19,33% de la VA du secteur halieutique dans son ensemble (pêche, aquaculture et industrie) pour l'année 2009, et 1,11% du PIB agricole de la même année.

En termes d'efficacité financière, les indicateurs obtenus montrent que la pêche artisanale est une activité à rendements élevés:

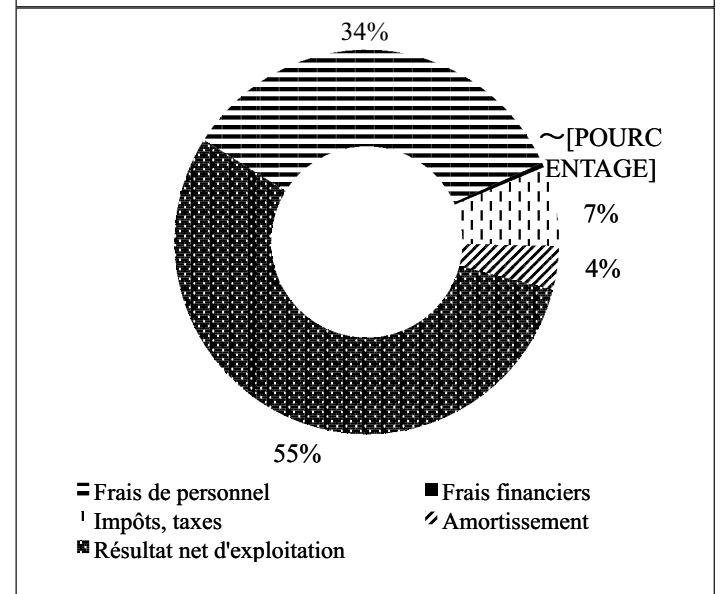
- le ratio de rentabilité financière (Résultat net d'exploitation/Charges totales) est de 64%;

- une tonne de poisson produite génère 4,9 emplois permanents.

La filière de pêche artisanale affiche de bonnes performances quant à ses capacités de création d'emploi et à son efficacité dans l'usage des ressources rares.

La richesse créée dans la filière de pêche artisanale est distribuée, en premier lieu, sous forme de bénéfices (résultat net d'exploitation) pour les différents agents de la filière (figure 2). Ensuite, 34,4% de la VA est versée sous forme de salaires et de rémunérations pour les différents employés et aides des différents agents de la filière. Le salaire moyen d'un employé de la filière est de 966 MAD; il représente environ la moitié du salaire minimum interprofessionnel garanti.

Figure 2 - Distribution de la valeur ajoutée totale au niveau de la filière de pêche artisanale.

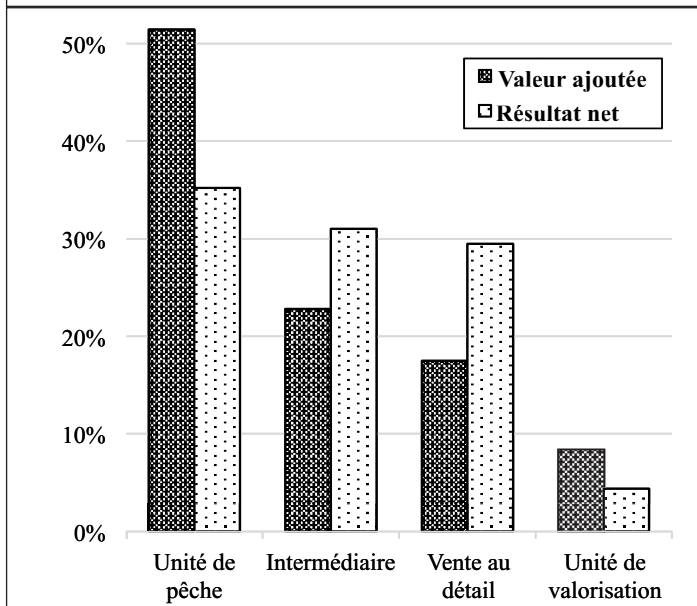


L'examen de la contribution des agents de la filière dans la création de la VA totale révèle que la pêche en mer procure la moitié de la VA créée (figure 3). Les intermédiaires viennent en second lieu, en apportant 23% de la richesse. Ils sont suivis par les activités de distribution au détail qui ajoutent 17,4% à la VA globale et les unités de valorisation qui apportent seulement 8,4%. Ces performances démontrent que les produits de la pêche artisanale sont majoritairement écoulés à l'état frais.

La distribution de la VA sous forme de bénéfices aux différents groupes d'agents (non individuels) suit une tendance inverse à celle de la création de VA par ces mêmes agents. En part relative, le groupe des unités de pêche capte une masse totale de revenus (sous forme de résultat net) inférieure à celle du groupe comprenant les intermédiaires et les points de vente au détail, dont la contribution à la création de valeur est pourtant relativement moins importante (figure 3).

Chaque agent est assimilé à une unité économique productive composée soit d'un individu (personne physique) ou d'une entreprise (personne morale). Le revenu moyen d'un agent individuel est calculé par le rapport de la masse salariale totale au nombre d'individus de la même catégorie.

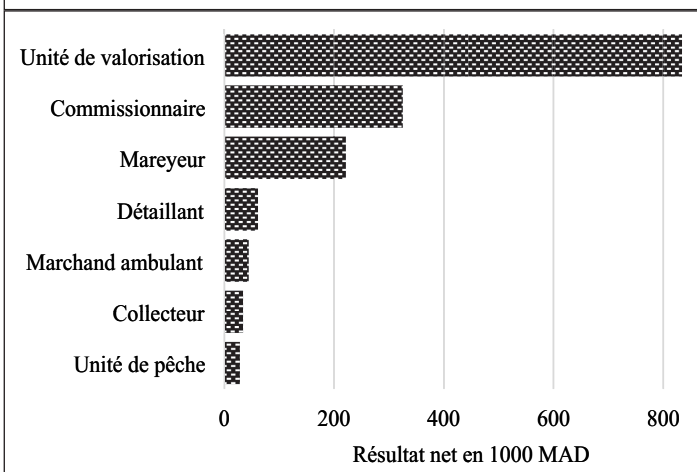
Figure 3 - Ventilation de la valeur ajoutée totale et du résultat net total par groupe d'agents au niveau de la filière de pêche artisanale.



rie. De la même manière, la rémunération moyenne d'un agent chargé de la gestion d'une entreprise est calculée en divisant la masse totale des bénéfices distribués par le nombre d'entreprises d'une catégorie donnée.

Il en ressort, qu'en moyenne, les unités de valorisation sont les mieux rémunérées (figure 4). La valeur moyenne du résultat net d'une unité de valorisation est de 834 mille MAD. Il s'agit des bénéfices réalisés par l'agent gestionnaire de l'unité de traitement des produits issus de la pêche artisanale. A l'autre extrémité de la filière, les unités de pêche perçoivent les revenus annuels les plus faibles.

Figure 4 - Résultat net annuel moyen par agent de la filière de pêche artisanale (x 1000 MAD).



3.5. Conclusion

Nous concluons que les agents qui créent le plus de valeur ne sont pas forcément ceux qui en captent la part la plus im-

portante sous forme de rémunération. Ainsi, les unités de pêche artisanale viennent en tête de par leur contribution dans la VA totale avec 51%; elles ne captent en retour que 35% de la masse totale des revenus distribués. Les intermédiaires arrivent en deuxième place avec une contribution de 23% dans la VA totale, mais ils perçoivent en contrepartie 31% des revenus distribués. Les détaillants reçoivent une part importante des revenus (29%), alors qu'ils n'ont apporté que 17% de la VA. Comment expliquer cet écart entre la création de valeur et sa distribution parmi les principaux agents de la filière de pêche artisanale?

4. Discussion

4.1. Les agents de la filière adoptent des stratégies complexes

Les enquêtes ont révélé que les relations qu'entretiennent les différents agents de la filière de pêche artisanale sont assez complexes. Plusieurs situations sont rencontrées dans cette relation:

- La *confiance* (parenté, amitié et voisinage) qui marque, par exemple, les relations tissées par les intermédiaires avec les marins pêcheurs;
- La *concurrence* qui s'exprime au niveau des pêcheurs par la recherche du maximum de revenus et au niveau des mareyeurs par le maintien, la consolidation et l'extension de leur propre portefeuille de fournisseurs;
- La *méfiance* à l'égard des intermédiaires: les pêcheurs estiment que les mareyeurs les exploitent en leur proposant des prix faibles alors qu'ils sont détenteurs de la production et ne peuvent pas directement accéder au marché. Le préfinancement au quotidien des opérations de pêche vient asséoir cette prééminence des mareyeurs;
- La *domination* et la *tutelle* d'un petit nombre de mareyeurs sur les circuits de commercialisation des produits de la pêche;
- La *domination* évoquée par les mareyeurs concernant leur relation avec les unités de valorisation: les mareyeurs déplorent le pouvoir des industriels et des conditionneurs qui fixent unilatéralement le prix auquel ils achètent le poisson.

4.2. Une forte dépendance des pêcheurs à l'égard des intermédiaires

Les résultats ont montré que l'approvisionnement régulier des pêcheurs en intrants est tributaire de la nature des relations qui lient le pêcheur au mareyeur. En effet, les pêcheurs sont très dépendants de « leur » mareyeur. Par conséquent, ils optent pour une stratégie de fidélisation traduite par un arrangement informel. Cette relation peut aller jusqu'à l'octroi d'une procuration, signée par le pêcheur, qui permet au mareyeur de vendre le poisson en criée et de bénéficier de la documentation commerciale exigée par les autorités douanières. Tous ces facteurs accentuent la dépendance des pêcheurs vis-à-vis des mareyeurs et réduisent leur champ d'autonomie.

On peut déduire que dans ce schéma d'organisation commerciale, le pêcheur dispose d'un faible pouvoir de négociation et ne peut imposer ses conditions. La totalité des pêcheurs est consciente des collusions conclues entre les mareyeurs eux-mêmes pour bloquer l'ascension des prix et atténuer toute forme de compétition interne entre les intermédiaires. Par ailleurs, l'information sur le prix du poisson destiné à l'exportation n'est pas transmise aux pêcheurs; ce qui crée une situation d'asymétrie de l'information qui tourne au désavantage des pêcheurs.

En conclusion, le pêcheur est le maillon faible de la filière de pêche artisanale au Maroc.

4.3. Les intermédiaires développent des stratégies de domination aux multiples facettes

Il a été constaté que pour asseoir leur domination, les mareyeurs jouent un rôle important dans la couverture des besoins des pêcheurs en fonds de roulement. Il est fréquent de rencontrer un mareyeur accordant aux pêcheurs des avances pour l'achat du carburant, des vivres, des apâts, du matériel de pêche, et pour régler les dépenses d'entretien des moyens de production. Cette assistance continue devient cruciale en période de faible productivité de la pêche ou d'inactivité totale. Par conséquent, le pêcheur demeure redevable au mareyeur et ne peut se passer de ses services. Et pour cause, le pêcheur étant dans l'obligation de traiter avec le même mareyeur jusqu'à remboursement total de ses créances, se voit contraint de lui remettre sa production à des conditions qui sont davantage dictées par le mareyeur que par le jeu de la loi de l'offre et de la demande.

On pourrait en déduire qu'il s'agit là de l'une des raisons qui expliquent la survie des transactions informelles même dans les situations où les facilités logistiques et commerciales ne font pas défaut. Les ventes en dehors du système de la criée sont monnaie courante. Elles peuvent dans certains contextes dépasser la moitié des ventes totales.

Généralement, les intermédiaires adoptent une stratégie qui consiste à multiplier les sources d'approvisionnement. Les mareyeurs peuvent ainsi s'approvisionner aussi bien au niveau de la criée qu'au niveau des plages. Dans ce dernier cas, l'intervention des collecteurs devient fort utile.

Le comportement des mareyeurs est guidé par des objectifs économiques, certes, mais aussi par la nécessité du maintien, voire le renforcement de leur statut. Les stratégies mises en œuvre par les intermédiaires affaiblissent le pouvoir de négociation du pêcheur et contribuent à créer un marché non concurrentiel.

Au grand désavantage du pêcheur, il n'y a pas réellement une compétition entre les intermédiaires eux-mêmes. Ces derniers se partagent le marché. Des ententes indirectes s'installent entre eux. Chacun a "son territoire", "ses fournisseurs" et "es barques".

4.4. Les chaînes de valeur du poisson destiné à l'exportation sont tirées par les unités de valorisation

D'après les résultats de l'étude, il a été constaté que les unités de valorisation (qui se chargent aussi de l'exportation) s'approvisionnent aussi bien auprès de la pêche artisanale que de la pêche côtière. L'approvisionnement se fait par l'intermédiaire des mareyeurs et des commissionnaires, dans les ports et dans les villages de pêche. Mais, il arrive que les unités de valorisation décident de se procurer la matière première dans des endroits très éloignés. Par exemple, il existe des unités de traitement du poulpe dans la zone Nord du Maroc qui sont filiales des unités mères basées au sud du pays.

Les unités de valorisation détiennent un pouvoir réel sur la CV du poisson destiné à l'exportation. Les prix pratiqués pour ces produits sont d'abord fixés par les unités de valorisation. Celles-ci sont, elles-mêmes, dépendantes de la demande des importateurs situés en Europe.

L'accès à l'information sur les prix est asymétrique. L'unité d'exportation est informée en premier lieu. La transmission des prix vers l'amont de la CV est plus lente dans le cas d'une amélioration des prix sur le marché final que dans le cas de leur détérioration. Les fluctuations des prix sont d'abord répercutées sur le mareyeur et ne semblent guère influencer sa marge commerciale étant donné que, lui-même, il répercute de sitôt les variations de prix sur les pêcheurs. Ce dernier est, évidemment, le dernier agent à être informé des fluctuations des prix. Il est, encore une fois, le maillon faible de toute la CV.

4.5. Les intermédiaires occupent un rôle clef au détriment des pêcheurs

Les conclusions de notre étude confirment l'hypothèse selon laquelle **les intermédiaires occupent un rôle clef dans la filière de pêche artisanale, au détriment du maillon primaire représenté par le pêcheur.**

Par rapport aux travaux antérieurs cités précédemment, nos résultats corroborent les conclusions des travaux de Davidsson (2007) qui ont abouti au constat que la majorité des bénéfices sont capturés par le commerce de gros, le commerce de détail et le secteur de la transformation. Dans le cas de la filière de pêche artisanale marocaine, 65% des revenus reviennent à des agents autres que les unités de pêche. Ces constatations vont dans le sens des conclusions de la FAO: Gudmundsson *et al.*, (2006) et Bjorndal *et al.*, (2014) qui avancent que les petits pêcheurs reçoivent les bénéfices économiques les plus faibles par rapport aux autres agents de la CV.

Une dynamique est en passe de prendre de l'ampleur: face aux difficultés croissantes, résultant notamment du recul du niveau d'abondance des ressources, les pêcheurs artisans, en proie à des difficultés financières, sont, de plus en plus, la cible des convoitises des mareyeurs.

5. Conclusion

Cette étude sur les CVs de la filière de pêche artisanale marocaine a été une première tentative approfondie visant à analyser les mécanismes de création et de distribution de la VA à la lumière des modes d'organisation et de gouvernance qui régissent les rapports entre les agents de cette filière.

Trois types de CVs ont été identifiées: les CVs tournées vers l'exportation, les CVs domestiques et les CVs à caractère mixte dont la production sera destinée tantôt au marché à l'export, tantôt au marché domestique. Le modèle de gouvernance qui domine dans ces chaînes s'apparente à un "réseau dirigé" avec de nombreuses situations où la gouvernance de la CV possède les caractéristiques d'un "réseau équilibré".

Au niveau méso-économique, la filière de pêche artisanale occupe une place importante dans l'économie halieutique marocaine. Mais, sa durabilité est mise à l'épreuve en raison des faibles niveaux de revenus captés par les pêcheurs en échange de leur participation dans cette filière.

Le pêcheur est le principal générateur de VA. Toutefois, la dynamique de la filière est orchestrée par les intermédiaires qui développent des stratégies où se mêlent confiance, compétition et domination. Etant à la fois clients, concurrents, associés et créanciers des pêcheurs, leur rémunération est à la hauteur de leur statut étant donné qu'ils captent la plus grande part des revenus distribués dans la filière.

La durabilité de la pêche artisanale exige une répartition plus équilibrée et plus équitable des bénéfices tirés de l'exploitation des ressources halieutiques. Maillon faible de la CV, le pêcheur artisanal devrait voir son statut rehaussé face à ses partenaires. A côté des investissements physiques qui visent à améliorer l'environnement de la pratique de pêche et des transactions commerciales, l'intégration constitue une voie d'amélioration à encourager.

Finalement, comme l'étude s'est intéressée aux CVs dans la limite des frontières nationales, les maillons qui se déroulent en dehors du Maroc n'ont pas été abordés. Or, puisqu'il s'agit souvent de produits frais et que ce sont les derniers maillons de la filière qui procurent le plus de valeur, la contribution du segment de la vente au détail est donc sous-estimée pour les CVs destinées à l'export. Des études portant sur la totalité de la chaîne globale de valeur permettront d'améliorer les résultats de ce travail.

Remerciements

Ce travail a été réalisé avec l'appui de la "Millennium challenge Corporation". Nous la remercions pour son sou-

tien et pour avoir mis à notre disposition les résultats des enquêtes du Projet Pêche artisanale.

Bibliographie

Bjorndal T., Child A. and Lem A. (eds.), 2014. *Value chain dynamics and the small-scale sector: policy recommendations for small-scale fisheries and aquaculture trade*. Rome: FAO. FAO fisheries and aquaculture technical paper, 581.

CYE Consult, 2009. *Value chain analysis of selected commodities-Institutional development across the Agri-Food Sector (IDAF)*. 9 ACP Mai 19. Final report.

Davidsson K., 2007. *The seafood industry – an investors perspective*. Glintrir Bank. Iceland. <http://www.oecd.org/ad/fisheries/38495795.pdf>

Bockel L. and Tallec F., 2005a. *Commodity chain analysis. Constructing the commodity chain functional analysis and flow charts*. Rome: FAO. EASYPol, module 43. http://www.fao.org/docs/up/easypol/330/value_chain_analysis_flow_charts_043en.pdf

Bockel L. and Tallec F., 2005b. *Commodity chain analysis. Financial analysis*. Rome: FAO. EASYPol, module 44. http://www.fao.org/docs/up/easypol/331/value_chain_analysis_financial_analysis_044en.pdf

Food and Agriculture Organization, 2012. *The state of world fisheries and aquaculture*. Rome: FAO.

<http://www.fao.org/docrep/016/i2727e/i2727e00.htm>

Gereffi G., Korzeniewicz M.E. and Korzeniewicz R.P., 1994. Introduction Global commodity chains. In : Gereffi G. and Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT: Praeger, pp. 1-14.

Gereffi G., 1994. The organisation of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. In : Gereffi G. and Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT: Praeger, pp. 95-122.

Gudmundsson E., Asche F. and Nielsen M. 2006. *Revenue distribution through the seafood value chain*. Rome: FAO. FAO fisheries circular, 1019.

<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/009/a0564e/a0564e00.pdf>

Humphrey J. and Schmitz H., 2001. Governance in global value chains. *IDS Bulletin*, 32(3): 19-29.

Kaplinsky R. and Morris M., 2001. *A handbook for value chain research*. Brighton: IDRC.

Porter M. E., 1985. *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*. Paris : Dunod, impr. 2008).