

# FRUITS ET LEGUMES AU LIBAN

## I. Etat de La Situation

### I.1. Un réel potentiel

Parler de la filière fruits et légumes au Liban, c'est parler du secteur agricole le plus lourd. Certes, cette filière regroupe elle-même beaucoup de produits. Mais avec 3,5 % du PIB du Liban, la part de la valeur ajoutée générée par ce secteur situe celui-ci au dessus de sa contribution moyenne dans bon nombre de pays.

Il faut dire que la production de fruits et légumes au Liban jouit d'un certain nombre d'avantages que lui confère la géographie.

De par l'abondance de son eau, le Liban est bien disposé pour la production de fruits et de légumes. En effet, l'eau facilite un processus d'intensification de l'agriculture, particulièrement propice à la production de ce secteur.

D'autre part, eu égard à son système orogénique et à ses plaines diverses, le Liban dispose d'une variété de terroirs qui contribuent à accroître la gamme des espèces fruitières et légumières dans le pays. De plus, le fort dénivelé qui caractérise le Liban permet à ce pays de rallonger les périodes de production en fruits et légumes. Dans un contexte de concurrence accrue, comme c'est actuellement le cas avec le massif démantèlement douanier qui est mis en œuvre, cet avantage naturel permet au Liban de pouvoir théoriquement loger ses productions dans des fenêtres de moindre production à l'échelle régionale voire internationale.

La situation géographique du Liban peut également constituer un avantage. Dans un environnement régional beaucoup plus aride, le Liban a trouvé des clients à proximité pour au moins une partie de ses fruits (agrumes, bananes, pommes...).

Enfin, la proximité des zones de production et de consommation, permise par l'étroitesse du territoire réduit les coûts d'acheminement sur le territoire, tout en préservant la fraîcheur des produits (ceci est malheureusement théorique). Si les fruits et légumes se trouvent partout sur le territoire libanais, nous pouvons relever une prédominance de certaines régions : pour les fruits, la Béqaa (37%), le Nord-Liban (23%) et le Sud (21%) sont les principaux fournisseurs du pays. Pour les cultures légumières, la Békaa domine largement avec pratiquement 60% de la valeur produite. Le Akkar est également un fournisseur d'importance (28%).

## **I.2. Mais un potentiel peu valorisé**

En terme de performances, le Liban se caractérise, comme nous l'avons dit précédemment, par une forte production de fruits et légumes, au moins si on la compare aux autres productions libanaises. Dans le secteur des fruits, les productions les plus lourdes étaient en 2003, par ordre d'importance: les oranges (222 000 tonnes), les pommes (152 000 t), le raisin de table (105 000 t), les citrons (83 000 t) et les bananes (72 000 t). Dans le secteur des légumes, le classement des productions fait apparaître une prédominance des pommes de terre (416 000 t), des tomates (217 000 t), des concombres (156 000 t) et des pastèques (87 000 t).

La plus grande partie de la production est bien sûr destinée au marché intérieur, l'essentiel étant consommé en frais, la transformation ne représentant que 15 à 20% de la production totale. Tous les produits ne sont pas destinés au marché intérieur. Une partie est en effet exportée – 10% de la production totale en 2003-, essentiellement dans les pays de la région. Longtemps, les exportations libanaises ont été facilitées par la faible production en fruits et légumes qui caractérisait les pays de la région. D'autre part, la diaspora palestinienne facilitait ce commerce des fruits et légumes depuis le Liban. En effet, le lien était fort entre les exportateurs du Liban (souvent Palestiniens) et les marchés de gros à l'étranger où les Palestiniens étaient très présents.

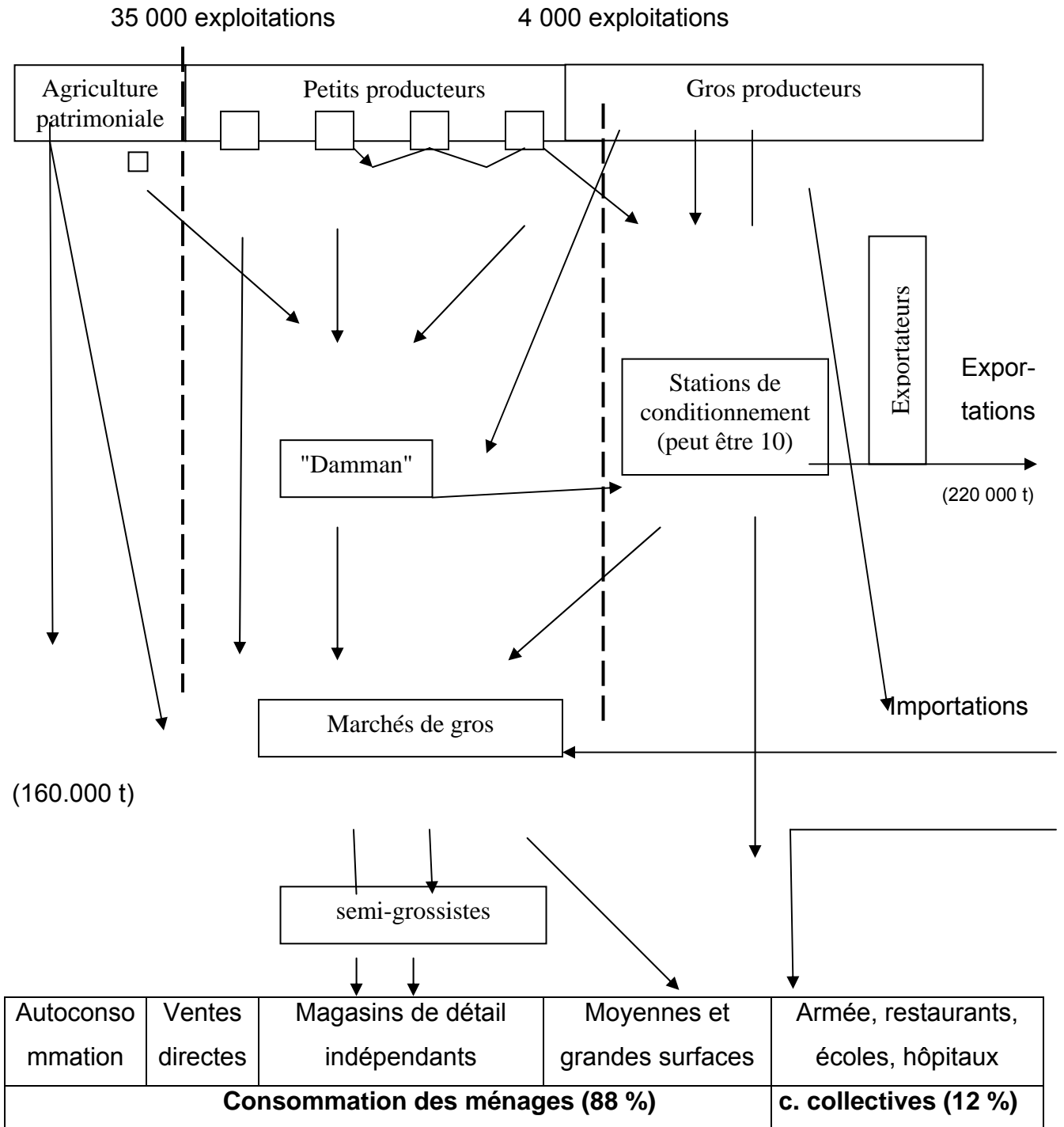
Mais du fait du développement de l'agriculture dans la région, *a contrario* du Liban qui connaissait la guerre civile, puis ensuite en raison de l'expulsion des Palestiniens de certains pays du Golfe après 1991, la situation des exportateurs s'est détériorée.

Le solde commercial des fruits et légumes frais a donc globalement tendance à se détériorer. Il est négatif à l'heure actuelle. Car si on note en 2003, un solde positif pour les fruits (9.3 millions de dollars), les légumes ont un solde négatif (23 millions de dollars). Mais plus que cette détérioration du commerce extérieur, c'est la diminution depuis 1997 des productions de fruits et légumes au Liban qui souligne le fait que ce pays ne profite pas de son potentiel autant qu'il le pourrait. En fait, cette évolution défavorable de la filière des fruits et légumes renvoie aux difficultés structurelles de l'agriculture mais aussi aux difficultés spécifiques de la filière que nous devons aborder maintenant.

## II. Dysfonctionnement de la filière

### II.1. organisation de la filière.

(Production totale = 2 M de tonnes dont 15 à 20% vers la transformation)



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

La production est assurée par des agriculteurs qui auto consomment l'essentiel de leur production, et des producteurs qui sont tournés vers le marché. Ces producteurs sont de plus ou moins grande taille, celle-ci influençant le mode de commercialisation. En effet, dans le cas des petits producteurs, le transfert de la marchandise se fait souvent par des intermédiaires, les dammans, qui transportent les produits vers le marché de gros ou parfois même assurent la récolte avant de la destiner vers les grossistes. Cet intermédiaire intervient moins quand la taille des exploitations augmente, les producteurs établissant alors directement le transfert vers les marchés de gros où les grossistes se rémunèrent à la commission. Ensuite, ceux-ci vendent leur marchandise à des semi-grossistes qui à leur tour les destinent vers les détaillants. Mais avec la montée en puissance de la grande distribution, les semi-grossistes n'ont plus de rôle, les grossistes étant directement en lien avec les grandes et moyennes surfaces (pour 80% de leur approvisionnement), quand celles-ci ne contractualisent pas directement avec les gros producteurs (15% du volume).

## **II.2. Dysfonctionnements de la filière.**

La filière fruits et légumes n'échappe pas aux contraintes qui pèsent sur les autres secteurs agricoles : faible politique de crédit, concurrence de l'urbanisation qui renchérit le prix de la terre, vulgarisation peu indépendante, etc. Il résulte de tout cela une difficulté d'intensification d'une part, et un renchérissement des coûts d'autre part.

Toutefois, une analyse rapide des fonctions de production et de distribution permet de souligner plus spécifiquement les difficultés qui affectent le secteur

des fruits et légumes tout en mettant en exergue les évolutions probables de la filière.

Comme nous l'avons vu, les producteurs de fruits et légumes sont tournés vers l'autoconsommation, souvent exclusivement, ou vers le marché. Si environ 4000 exploitations produisant des fruits et légumes sont réputées recourir aux techniques agronomiques modernes tout en maîtrisant assez bien les circuits de commercialisation, 30 à 35000 incorporent moins de technologie moderne dans leur suivi cultural. Dans ce panorama, il faut ajouter également les très nombreuses micro exploitations qui auto consomment leur production. Rappelons que 37% des exploitations agricoles au Liban pratiquent cette agriculture patrimoniale. On le voit bien, cet éparpillement de la production ne facilite pas la diffusion de la connaissance. D'autre part, eu égard à cette dispersion de la production qui empêche les économies d'échelle, les investissements sont faibles. Ainsi, le recours à la technologie (nouveaux plants, matériel...) n'est pas systématique, loin s'en faut. En matière de productions fruitières on assiste donc à un vieillissement des vergers et à un décalage croissant avec les goûts des consommateurs.

Si la fonction de production connaît des défaillances, la fonction de commercialisation connaît, elle aussi, de réels dysfonctionnements, en particulier le passage par les marchés de gros. Ce n'est pas le recours en soi à ces marchés qui pose problème. A 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 transaction.

D'autre part, en l'absence d'un standard (les 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 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. En outre, les ventes se font à la

caisse et non au poids, ce qui accroît les risques de fraudes. Enfin, les commissions des grossistes sont assez élastiques.

Cette absence de réglementation spécifique sur les marchés de gros est étonnante 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...)

L'absence d'informations par des prix transparents et la perte d'une partie du revenu agricole dans ce goulot d'étranglement que représentent les marchés de gros constituent un problème pour l'investissement et donc pour l'intensification.

Toutefois, on assiste à des réponses organisationnelles qui visent à améliorer le circuit de distribution ou tout au moins la valorisation des produits vendus. L'expérience de la fondation Moawad en est une. En réalisant, entre autres, le conditionnement des fruits et leur conservation, la fondation améliore la qualité des produits ; ceci accroît bien sûr la force de vente des producteurs auprès des différents acheteurs (semi-grossistes, détaillants).

Nous pouvons également citer l'expérience du groupe Daccache green line : quarante producteurs livrent l'exclusivité de leur production au groupe qui, après conditionnement, vend lui-même les produits aux supermarchés, hôtels, hôpitaux ou même à l'étranger. Green line fonctionne de fait comme un « super grossiste » mais sa relation contractuelle avec les producteurs prévient les dérapages que l'on trouve dans les marchés de gros traditionnels. Plus extrême est la tentative de la grande distribution, qui consiste en une contractualisation directe avec les producteurs qui n'ont dès lors plus besoin de passer par les marchés de gros.

### **III. Pistes d'amélioration de la filière**

#### **III.1. Les défis : Produire plus et mieux**

Les défis qui se posent à la filière fruits et légumes libanais sont communs aux autres filières. Il s'agit de produire plus et mieux, au moins pour deux raisons : D'une part, la demande de fruits et légumes va augmenter, eu égard à l'augmentation de la population. Selon une prospective de la FAO, la demande de fruits pourrait augmenter de 53% d'ici 2020, tandis que la consommation de légumes pourrait croître de 60%. D'autre part, la filière fruits et légumes va se trouver dans un environnement concurrentiel évident. La libéralisation des marchés arabes puis, plus tard, les assouplissements dans le régime commercial échanges avec l'Europe vont accroître les pressions sur les acteurs libanais. A ce propos, il est sans doute important de souligner que l'avenir de la filière fruits et légumes se situe sur le marché local et arabe plus que sur le marché européen qui ouvre aujourd'hui ses portes.

Face à ces défis, le renforcement de la position de la filière fruits et légumes passe par des réformes en profondeur. 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 (leur résolution est nécessaire mais pas suffisante). Dans ces conditions, les "fils à tirer", dans un premier temps, pourraient être, notamment, la mise en place d'une classification des produits et d'un système de prix, l'organisation de financements de la filière et la structuration des producteurs.



### **III.2. S'intéresser à la classification des produits :**

Il semble nécessaire de procéder en plusieurs 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.

### **III.3. 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'opérateurs<sup>1</sup>, généraliser la réfrigération pour la resserre (stock de très faible durée), instaurer un service de diffusion de type SNM<sup>2</sup>, 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). 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 ?

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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.

### **III.4. Mettre en place des financements**

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 sont possibles :

1. Recours à la fiscalité : l'Etat prélève un certain pourcentage assis sur les superficies et les types de cultures lesquelles sommes sont reversées auprès de chambres d'agriculture ou de divers instituts de développement;
2. Utilisation de taxes parafiscales : 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, en particulier par l'IRAL pour les aspects techniques.

### **III.4. 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.

### **III.5. Autres Actions :**

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 indispensable :

1. S'interresser au problème variétal : ceci 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. Accorder un intérêt tout particulier au crédit et à la vulgarisation.