

Introduction

L'objet de cette thèse est d'étudier et d'analyser le contexte dans lequel se déroulent les projets de développement agricole au Liban, leur évolution, les acteurs impliqués dans ce processus, et leur contribution à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique agricole nationale.

Le choix de travailler sur le sujet des projets de développement agricole est justifié par l'importance de l'activité agricole pour l'ensemble du pays en général, et pour les zones rurales en particulier, et cela aux niveaux : social, économique, commercial, alimentaire, et environnemental.

La recherche s'est effectuée sur la base de données bibliographiques consultées en Italie et au Liban, et des observations, des entretiens, et des enquêtes réalisés au Liban. Malgré les conditions difficiles du terrain, surtout au niveau de l'accès à l'information et aux données quantitatives, nous avons pu analyser les résultats des enquêtes dans deux grilles d'analyse. La première destinée à l'analyse des relations entre les acteurs du système de développement agricole ; et la deuxième pour évaluer le niveau d'intégration des projets au sein de la chaîne de valeur de la filière oléicole libanaise. Les résultats des enquêtes ont aussi donné une idée sur l'impact des projets sur les pratiques culturelles et les capacités de commercialisation des oléiculteurs. Le choix de la filière oléicole est justifié par la position majeure qu'occupe ce secteur dans la production agricole libanaise.

La thèse comporte quatre chapitres. Le chapitre I introduit le cadre théorique, le contexte, et la problématique dans lesquels prend place la recherche. Le chapitre II est une présentation des concepts utilisés pour l'analyse des données et des résultats collectés sur le terrain : le marketing agricole, la chaîne de valeur, et les projets et politiques de développement agricole. Le chapitre III présente en détail le secteur agricole libanais avec ses caractéristiques sociales, économiques et environnementales. Le chapitre IV traite en détail du sujet de développement agricole au Liban et contient l'analyse des résultats de la recherche.

Chapitre I : Cadre théorique et contexte de l'étude

I.1. La formulation du cadre théorique

L'agriculture est une activité vitale pour tous les pays du monde car elle constitue un secteur principal de l'économie et une source irremplaçable de l'alimentation. Considérée comme élément clé de la sécurité et de la souveraineté alimentaire, l'agriculture est aussi porteuse de nombreux bénéfices économiques, sociaux et environnementaux surtout dans les zones rurales.

Au cours du XX^{ème} siècle le monde entier a connu plusieurs changements politiques et socio-économiques ; les plus importants sont : l'industrialisation, la croissance démographique, les guerres et les conflits, la révolution verte, l'innovation technologique, la mondialisation, et la dominance d'un nouveau système de commerce international basé sur l'économie des marchés, la compétitivité, et le libre échange. L'agriculture a été directement affectée par l'ensemble de ces changements. D'une part, l'impact était positif surtout en ce qui concerne l'innovation technologique, la communication et l'industrialisation. Mais pour le reste, les effets sur l'agriculture ont été négatifs et parfois irréversibles. A partir de la moitié du XX^{ème} siècle, les retombées négatives ont commencé à apparaître dans toutes les sociétés des pays développés, ainsi que dans les pays en voie de développement. Différentes régions du monde ont connu : une mutation de leurs territoires, une surexploitation des ressources naturelles menant à la pollution et à la dégradation de l'environnement, une accentuation de la pauvreté, la perte d'emplois, et la détérioration de la santé humaine.

Ce n'est qu'à la deuxième moitié du XX^{ème} siècle que la communauté internationale a ressenti les dangers auxquels fait face l'agriculture dans le nouveau système mondial, et par conséquent le besoin de faire face à cette vague de croissance et de développement non « durable ». Ainsi, le concept du développement durable est officiellement né en 1987 avec le rapport Brundtland¹. Depuis trois décennies, les pays développés et les organisations internationales ont admis qu'aucune modernisation sérieuse du secteur agricole, dans le contexte d'un développement économique global, n'est pas possible sans une Agriculture et Développement Rural Durables ADRD².

Dans cet esprit, des nouvelles politiques de développement agricole durable ont été élaborées et mises en œuvre. Vu leur situation économique difficile, les Pays en Voie de Développement (PVD) et les pays sous-développés bénéficient de plusieurs programmes de développement agricole et rural à travers des fonds d'aide au développement. Ce sont, en général, les organisations internationales qui gèrent et exécutent ces programmes en partenariat avec les institutions publiques des Etats concernés, ainsi qu'avec plusieurs Organisations Non-Gouvernementales (ONG).

¹ Sept ans avant le rapport Brundtland, en 1980, l'IUCN (Union Internationale pour la Conservation de la Nature) a publié un rapport intitulé *La stratégie mondiale pour la conservation* où apparaît pour la première fois la notion de « Développement Durable », traduite de l'anglais « *Sustainable Development* ».

² L'ADRDR est un concept adopté en 1992 à la Conférence sur l'Environnement et le Développement des Nations Unies, Sommet « Planète Terre ».

La définition la plus cohérente de l'agriculture durable est tirée du rapport Brundtland (1987) : « une agriculture durable doit être économiquement durable, écologiquement saine et socialement équitable ». Les principes d'une agriculture durable peuvent se regrouper en 4 dimensions (**Schéma-1**).

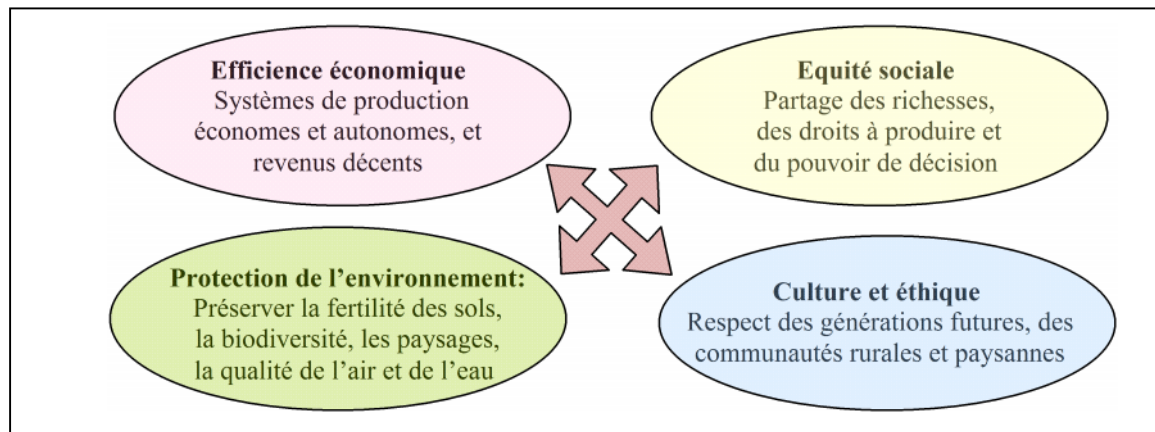


Schéma-1. Les quatre dimensions de l'agriculture durable.

Au Liban, la communauté internationale s'est précipitée après la fin de la guerre en 1990 à apporter de l'aide pour la reconstruction et le développement du pays. Ainsi depuis deux décennies, le Liban bénéficie de plusieurs fonds d'aide au développement visant tous les secteurs économiques du pays dont l'agriculture.

Nombreux sont ceux qui considèrent les projets et les programmes de développement comme une solution magique permettant de concilier la croissance économique, la protection de l'environnement et le bien-être de la société, et ceci dans une perspective de développement durable. Pourtant après une trentaine d'années d'expérience, plusieurs questions se posent : est-ce que tout projet ou programme de développement répond vraiment aux besoins des communautés bénéficiaires ; est-ce que les programmes de développement sont adaptés aux profils des pays dans lesquels ils sont exécutés et est-ce qu'ils sont cohérents avec leurs politiques nationales ? Quel est le niveau d'efficacité de ces programmes d'aide au développement et comment sont-ils évalués et selon quels critères et indicateurs ?

En partant de cette problématique, cette étude s'intéresse à discerner les liens entre les Projets de Développement Agricole et Rural (PDAR) au Liban et les concepts de la chaîne de valeur et du marketing agricole en tant que composante importante de ces projets, ainsi que la contribution des PDAR à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique agricole nationale.

I.2. Problématique et question de départ

Avec un profil économique unique et une composition sociale, politique et culturelle complexe (Raphaeli, 1967), le Liban s'étend sur un petit territoire montagneux avec peu de terres arables. Le « pays des Cèdres » ne possède pas d'importantes ressources autres que ses ressources hydriques, son climat méditerranéen, ses écosystèmes côtiers, montagneux et semi-désertiques fragiles, et son patrimoine culturel (Plan Bleu, 2000).

I.2.1. Un pays en reconstruction et en voie de développement

Avant 1975, les bénéfices du développement économique du Liban étaient concentrés dans la zone métropolitaine de Beyrouth et sa banlieue du Mont Liban, et dans une moindre mesure dans les villes côtières. Le reste du pays connaissait un niveau de vie plus bas avec des infrastructures moins développées. La guerre civile, qui a duré de 1975 à 1990, a porté préjudice à tous les secteurs économiques du pays. Cette guerre a eu pour conséquence la destruction presque complète de l'infrastructure socio-économique, la dévaluation de la monnaie nationale, une inflation galopante, une émigration massive des jeunes libanais, et une augmentation des coûts et des facteurs de production, etc.

Dans leurs politiques de reconstruction du pays, les différents gouvernements libanais ont eu l'ambition de réduire les disparités socio-économiques entre les régions libanaises, dont les plus défavorisées sont les régions rurales. Mais d'une manière générale, la politique économique de l'Etat libanais a toujours favorisé le secteur touristique par rapport à d'autres secteurs productifs comme l'agriculture et l'industrie. La politique de reconstruction axée essentiellement sur la capitale Beyrouth et sur d'autres villes et zones urbaines a eu comme conséquence la dégradation de la situation socio-économique des zones rurales du pays. Ces dernières sont devenues de plus en plus incapables de survivre grâce à leurs activités traditionnelles, principalement l'agriculture. Cette situation s'est traduite, d'une part par un fort exode rural vers les villes pour la recherche du travail, et d'autre part par l'abandon des activités traditionnelles et le risque de l'avancée de l'urbanisation vers le monde rural.

I.2.2. Un secteur agricole en difficulté

Avec une économie de plus en plus ouverte et une progression de la demande alimentaire nationale couverte par un déficit commercial agricole grandissant et une libéralisation des échanges, l'agriculture libanaise fait face à plusieurs défis socio-économiques et environnementaux. Au cours des trois dernières décennies l'agriculture est devenue une activité peu attrayante et un secteur faiblement rentable pour l'économie du Liban. Par conséquent, les zones rurales libanaises se trouvent de plus en plus marginalisées et pauvres. Les exploitations agricoles de petites et moyennes surfaces font face non seulement à des conditions de vie très difficiles, mais aussi à des problèmes de :

- production : morcellement des terres, hauts coûts de production, etc. ;
- commercialisation : pouvoir excessif des intermédiaires, mauvaise qualité, faible compétitivité, etc.;
- financement : manque de planification et d'aide publique et privée.

Pourtant, le Liban a besoin de son agriculture qui est jugée essentielle pour l'économie du pays, principalement en tant que source de nourriture et de devises étrangères, procurées par l'exportation de fruits et de légumes en particulier. Une agriculture moderne et durable est essentielle pour assurer la sécurité et la souveraineté alimentaire du pays et faire face à la mondialisation et aux exigences du commerce international.

Pour redonner au secteur agricole sa vitalité socio-économique, Le Liban a besoin d'une politique agricole qui doit être intégrée dans le cadre du développement général de la société rurale libanaise, stimulée par une véritable politique de développement rural concernant tous les secteurs et les acteurs. La politique agricole a pour vocation au vu du constat de la réalité d'aujourd'hui de définir les tendances lourdes du contexte dans lequel évoluera demain une agriculture efficace, légitime et durable qui place l'homme au cœur de ses préoccupations. Mais désormais, aucune politique de ce genre n'a été mise en œuvre depuis la fin de la guerre. Afin de remédier à l'absence de cette politique, un grand nombre de PDAR sont réalisés au Liban dans le cadre de la Coopération Internationale au Développement (CID).

I.2.3. La question de recherche et les hypothèses

La question de la recherche est : quel rôle jouent les projets de développement agricole et rural au niveau du développement de la chaîne de valeur agricole? Et comment contribuent-ils à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique agricole nationale ?

Les hypothèses sont les suivantes :

Hypothèse 1 : les projets de développement agricole et rural répondent aux besoins des agriculteurs libanais et interviennent d'une façon égale à tous les niveaux de la chaîne de valeur.

Hypothèse 2 : les projets de développement agricole et rural contribuent à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique agricole nationale visant le renforcement des chaînes de valeur et la commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires libanais.

I.2.4. Objectif de l'étude

L'objectif de cette étude est d'analyser la dynamique des projets de développement au niveau de la chaîne de valeur et en terme de commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires libanais, ainsi que le rôle que pourront jouer les projets dans la définition et la mise en œuvre d'une politique nationale de développement agricole et rural au Liban.

I.3. Méthodologie de travail

Cette étude est composée de quatre parties. Le premier chapitre définit le cadre théorique et le contexte de l'étude. Il expose la problématique de la recherche et pose la question de départ et les hypothèses.

Le deuxième chapitre comporte la revue bibliographique et présente les concepts du marketing agricole, la chaîne de valeur, les politiques agricoles et les projets de développement.

Dans le troisième chapitre, nous décrivons la situation du secteur agricole libanais et son évolution d'après guerre.

Le dernier chapitre décrit et analyse le système de développement agricole au Liban. Il comporte l'étude de terrain et l'analyse des données et des résultats. L'étude du système de développement agricole se base en premier lieu sur les acteurs qui jouent un rôle important au sein des PDAR. Les acteurs envisagés sont regroupés en trois catégories :

- Les agriculteurs et leurs organisations : individus, petits et moyens producteurs, coopératives ;
- Les bailleurs de fond, les organisations internationales et les ONG ;
- Les institutions publiques : Ministère de l'Agriculture, Ministère de l'Economie et du Commerce, etc.

Des entretiens et des enquêtes sont faits auprès des acteurs concernés à l'aide de deux questionnaires (**Annexe-1**):

- Questionnaire pour les agriculteurs et les producteurs : il porte sur le profil de l'agriculteur et les caractéristiques de sa production. Ce questionnaire est utilisé avec deux groupes d'agriculteurs, ceux qui bénéficient des PDAR et ceux qui ne n'en bénéficient pas, pour pouvoir faire une comparaison entre les deux situations : avec projet et sans projet;
- Questionnaire pour les acteurs clefs des projets de développement : il identifie le système de fonctionnement de chaque acteur, ses objectifs, ses activités, et ses relations avec les autres acteurs.

Les résultats collectés sont ensuite analysés d'une façon qualitative et quantitative dans deux grilles d'analyse (**Annexe-2**) élaborées spécialement pour cette étude.

La première grille d'analyse, définit les types de relations qui existent entre les différents acteurs et leur interaction dans la perspective d'arriver à une politique agricole nationale, en partant de l'expérience actuelle des projets de développement agricole financés par la CID.

La deuxième grille place les objectifs, les résultats et les activités des différents PDAR étudiés dans le cas de la filière oléicole, dans une matrice qui combine les deux concepts de la chaîne de valeur et du marketing mix. Cette grille permet d'analyser le rôle

que jouent les PDAR au niveau du marketing agricole et de démontrer le positionnement stratégique et opérationnel par rapport à la chaîne de valeur.

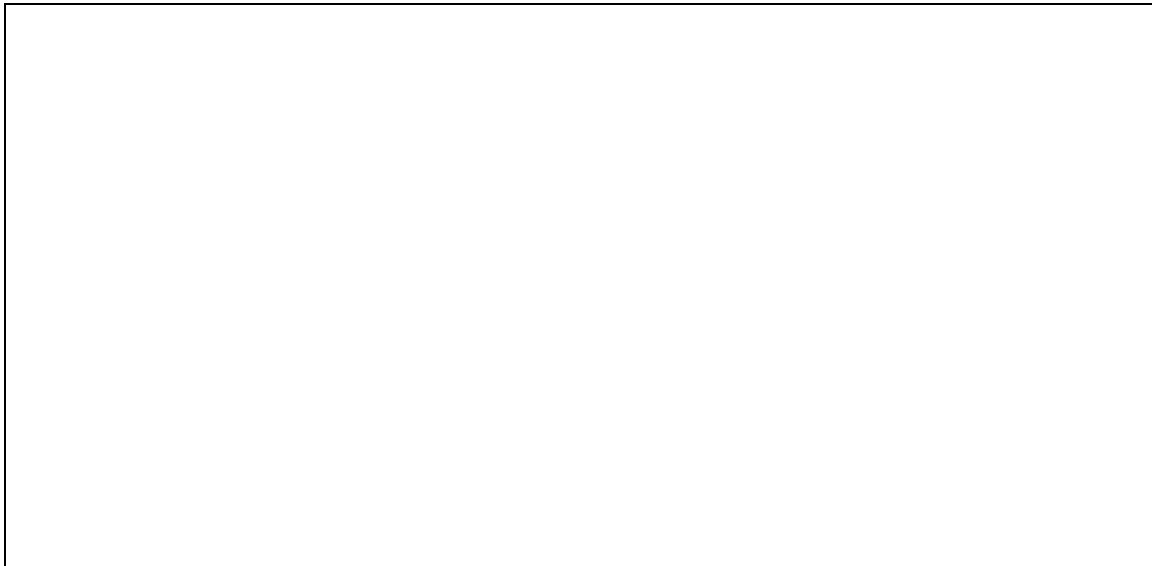
Durant la période du terrain au Liban, deux principales structures ont été utilisées comme lieux de travail :

- L'Université Saint Esprit de Kaslik (USEK) pour tout ce qui est lié aux recherches bibliographiques et au travail académique (rédaction, analyse des données...)
- L'ONG libanaise **arcenciel** pour le support logistique et contact avec les agriculteurs et les différents acteurs du système de développement agricole.

I.4. Contexte de l'étude : profil socio-économique du Liban

I.4.1. Le Liban, un pays unique

A mi-chemin entre l'Europe méditerranéenne et l'Orient (**Carte-1**), le Liban s'étend sur un petit territoire d'une superficie de 10.452 Km² ; il est encadré par la mer méditerranéenne à l'Ouest, le désert de Syrie à l'Est, la Syrie au Nord, et Israël au Sud (**Annexe-3**). Le Liban possède 225 Km de côte dont 65% de côtes rocheuses (Haddad, 1981).



Carte-1. La position géographique du Liban.

Source: (IDAL, 2006)

Le Liban se distingue par son caractère montagnard et ses ressources hydriques abondantes. L'alternance entre les hautes montagnes et les basses plaines est une caractéristique principale de la topographie libanaise. Ainsi le territoire libanais se compose des parties suivantes (Verdeil *et al.*, 2007) (**Annexe-4**):

- La plaine côtière, qu'occupe la majorité des grandes villes ;
- La chaîne montagneuse ouest qui est verte et peuplée: le Mont-Liban ;
- La plaine intérieure fertile : la Béqaa ;
- La chaîne montagneuse est : l'Anti-Liban. Elle est aride, moins productive, et moins peuplée que le Mont Liban.

I.4.2. La situation économique et son évolution

Le Liban est traditionnellement un pays à économie de marché ouvert sur l'extérieur. Au début des années soixante, un célèbre économiste européen, déclara après une étude approfondie sur l'économie libanaise : « *Il y a dans l'économie libanaise quelque chose de miraculeux. Elle devrait être en faillite depuis longtemps, mais puisque contre toutes les règles, elle se porte bien, ne touchez à rien* » (Alem, 1963).

1.4.2.1. Les années de prospérité

Durant les années soixante, l'économie libanaise était caractérisée par un faible taux d'inflation, un taux de croissance élevé, un surplus dans la balance des paiements et un faible déficit budgétaire ; ce qui a fait du Liban un important centre d'affaires. Durant cette période, le pays était connu sous le nom de la Suisse de l'Orient (Harvie *et al.*, 2006). Le Liban était le plus riche des pays arabes. En 1961, son revenu national annuel a été estimé à 1,8 Milliards de Livres Libanaises (LL), soit 1.265 LL ou 420 USD (United States Dollar) par tête par an. Le chiffre du revenu individuel dans les autres pays arabes variait entre 130 et 300 USD par tête par an. La valeur de sa monnaie augmentait régulièrement ; en 1950 une LL valait 0,29 USD, et en 1962 elle était négociée à 0,33 USD³ (Alem, 1963).

Avant 1975, la croissance économique était largement impulsée par les services, le tourisme et les services financiers en particulier, avec un peu d'industrie légère. A cette époque, la politique libanaise de libéralisme économique faisait figure d'exception au Moyen Orient. Cependant, à la veille de la guerre, le Liban était malgré sa prospérité un pays méditerranéen traditionnel, largement rural, et en voie de développement.

1.4.2.2. La guerre et son impact

De 1975 à 1990, le Liban a souffert d'une instabilité et d'un conflit violent qui ont provoqué plusieurs vagues de destruction, des pertes humaines considérables, la réduction de sa capacité de production, la perte de la moitié de son capital physique, sans omettre la fragmentation et l'affaiblissement de l'autorité centrale (Plan Bleu, 2000 ; Debie et Pieter, 2003). La guerre civile a eu pour conséquence la destruction presque complète de l'infrastructure et du tissu socio-économique du pays. Les dommages ont été tellement considérables pendant les premiers mois de la guerre qu'il a fallu établir un nouveau dispositif de développement et de reconstruction. Le Conseil de Développement et de Reconstruction (CDR) fut créé en 1977 comme principale réponse à cette nécessité (Plan Bleu, 2000). L'appareil productif de biens et de services privés et publics a été en partie détruit, en partie endommagé, et en partie non renouvelé. La production a baissé en conséquence des migrations forcées internes, de l'émigration externe et des pertes humaines. Les revenus que générerait cette production ont aussi baissé dramatiquement. La distribution des revenus a été modifiée. Le rôle économique, régional et international du Liban a été fortement affecté (Labaki et Abou Rjeily, 1993).

1.4.2.3. L'après guerre

Depuis la fin de la guerre en 1990 et jusqu'à 2005, le Liban a connu une longue période de calme et de développement. Cette période d'après guerre caractérisée par la reconstruction des infrastructures et l'augmentation des dépenses gouvernementales a eu comme résultat l'augmentation du déséquilibre financier du pays et des disparités sociales entre les régions. Après l'assassinat du premier ministre Rafic Hariri en 2005, le

³ Depuis la fin de la guerre en 1990 et jusqu'à nos jours le taux de change USD/LL a été stabilisé à 1.506 LL pour 1 USD.

Liban a de nouveau connu une période d'instabilité marquée par la rupture de l'équilibre géopolitique et socio-économique du pays.

Au mois de Juillet 2006, suite à l'enlèvement de deux soldats Israélien au Liban Sud par le Hezbollah⁴, une guerre destructive a éclaté entre Israël et le Liban et a duré 33 jours. Le pays a été lourdement affecté par cette guerre. Une très grande partie de l'infrastructure du pays a été de nouveau détruite, ralentissant ainsi la croissance économique qui se faisait depuis 1990. Les secteurs économiques les plus touchés furent le tourisme, l'agriculture et l'industrie.

Par conséquence, à partir de 1990 puis après la guerre de 2006, les indicateurs macro-économiques libanais présentent d'inquiétants aspects. Le défi auquel fait face l'économie libanaise des années d'après-guerre est de surmonter les chocs dus aux destructions et à la désorganisation causées par les conflits qui ont eu lieu depuis plus de 30 ans.

1.4.2.4. La structure économique

Selon le Ministère des Finances, il n'existe pas de calculs officiels du Produit Intérieur Brut (PIB) depuis 1997. La croissance soutenue au Liban, tirée notamment par la reconstruction quasi exclusivement basée sur le secteur immobilier et financée par l'endettement, a entraîné un véritable relèvement du niveau de la production intérieure. En 2006, et suite à la guerre avec Israël, le taux de croissance du PIB était de 0%. Avec la reprise de la stabilité et de l'activité économique, le taux de croissance réelle du PIB est passé de 4% en 2007 à 9% en 2009 (**Tableau-1**).

Tableau-1. PIB du Liban en Milliards d'USD et taux de croissance réel.

Année	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB (Milliards d'USD)	18,7	19,8	21,5	21,9	22,4	25,0	28,9	30,8
Taux de croissance réel (%)	2,6%	4,1%	7,4%	1,1%	0,0%	4,0%	8,5%	9%

Source: (Ministry of Finance, 2008; Ministry of Finance, 2009)

La structure de la production libanaise est caractérisée par le faible poids des secteurs primaire et secondaire. Depuis la fin de la guerre, le gouvernement libanais a privilégié le secteur des services par rapport aux autres secteurs économiques productifs comme l'industrie et l'agriculture. De 2002 à 2007, la contribution au PIB des secteurs des services, commerce, transport et construction est passée de 69,6% à 76,2% (**Figure-1**). Cependant, l'industrie a contribué en moyenne à 10,8% du PIB. De son côté, l'agriculture joue un rôle limité dans l'économie du pays. Entre 2002 et 2007, elle a contribué en moyenne à 5,7% du PIB contre 12% en 1992 (FAO, 2006 ; Ministry of Finance, 2008 ; Ministry of Finance, 2009).

⁴ Milice active depuis 1982 contre l'occupation Israélienne du Liban (1976-2000) et contrôlée par les Musulmans Chiites du Liban.

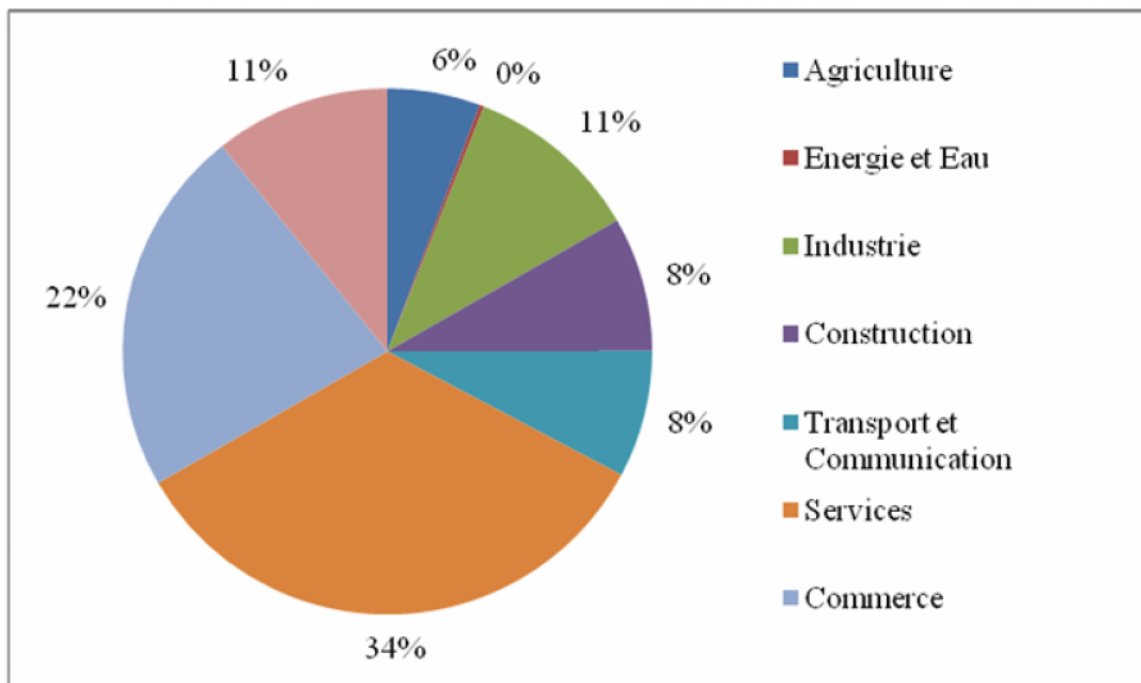


Figure-1. Composition du PIB libanais : moyenne entre 2002 et 2007.

Source: (Ministry of Finance, 2008; Ministry of Finance, 2009)

1.4.2.5. La dette publique et son évolution

L'endettement de l'Etat libanais s'est fortement accentué depuis la fin de la guerre, devenant un élément d'inquiétude pour les milieux politiques et économiques.

Deux ans après la fin de la guerre en 1992, la dette publique du Liban était de 1,7 Milliards d'USD. A la fin de l'année 1998, l'endettement interne du pays avait atteint plus de 14 Milliards d'USD, auxquels il faut ajouter environ 4,2 Milliards de dette externe. En 2004, la dette publique libanaise atteignait 33,5 Milliards d'USD soit 183% du PIB. Libellée à 45% en devises étrangères (principalement en USD), elle est détenue à 70% par le système financier libanais (Ambassade de France, 2004a). En 2003, le service de la dette a atteint 3,2 Milliards d'USD (18% du PIB), soit 73% des recettes totales de l'Etat libanais et 108% des recettes fiscales (Ambassade de France, 2004b). A la fin de l'année 2008, la dette publique est devenue exorbitante, elle a atteint 47 Milliards d'USD (soit 185% du PIB). Cette croissance est due au besoin de financement d'un déficit fiscal. Les banques locales détiennent la plus grande part de la dette interne s'élevant à 59,9% suivies par la Banque Du Liban (24%). La dette publique a atteint 51,1 Milliards d'USD fin 2009, en hausse de 8,7% par rapport à fin 2008 (Le Commerce du Levant, Mars 2010).

1.4.2.6. La balance commerciale

Le Liban est très loin de subvenir à ses besoins intérieurs ; les importations représentent environ 90% des biens de consommation. Le déficit est régulièrement couvert par des apports de capitaux et des envois de fonds de la diaspora libanaise, rendant la balance des paiements excédentaire. Cette contribution est très mal cernée par les indicateurs disponibles au Liban. Mais il est sûr que ces entrées de devises liées à la diaspora et aux

activités économiques des Libanais à l'étranger ont pour effet d'élever les coûts des facteurs de production et donc de pénaliser la production locale, tout en stimulant une économie de consommation de biens importés (Plan Bleu, 2000 ; Verdeil *et al.*, 2007). Ainsi l'économie libanaise repose traditionnellement sur les importations pour alimenter sa croissance, affichant une balance commerciale structurellement déficitaire. Le déficit commercial est passé de 5,4 Milliards d'USD en 2002 à 12,3 Milliards en 2008. Suite aux mesures de libéralisation et de déréglementation, en même temps qu'à la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux et aux prix compétitifs des marchandises libanaises libellées en USD, les exportations libanaises ont fortement augmenté pour passer de 1 Milliard d'USD en 2002 à 4,4 Milliards en 2008, ainsi le taux d'augmentation cumulé en 7 années est de 340%. Les importations ont aussi augmenté de 6,4 à 16,7 Milliards d'USD avec un taux d'augmentation cumulé en 7 années de 161% (**Figure-2**).

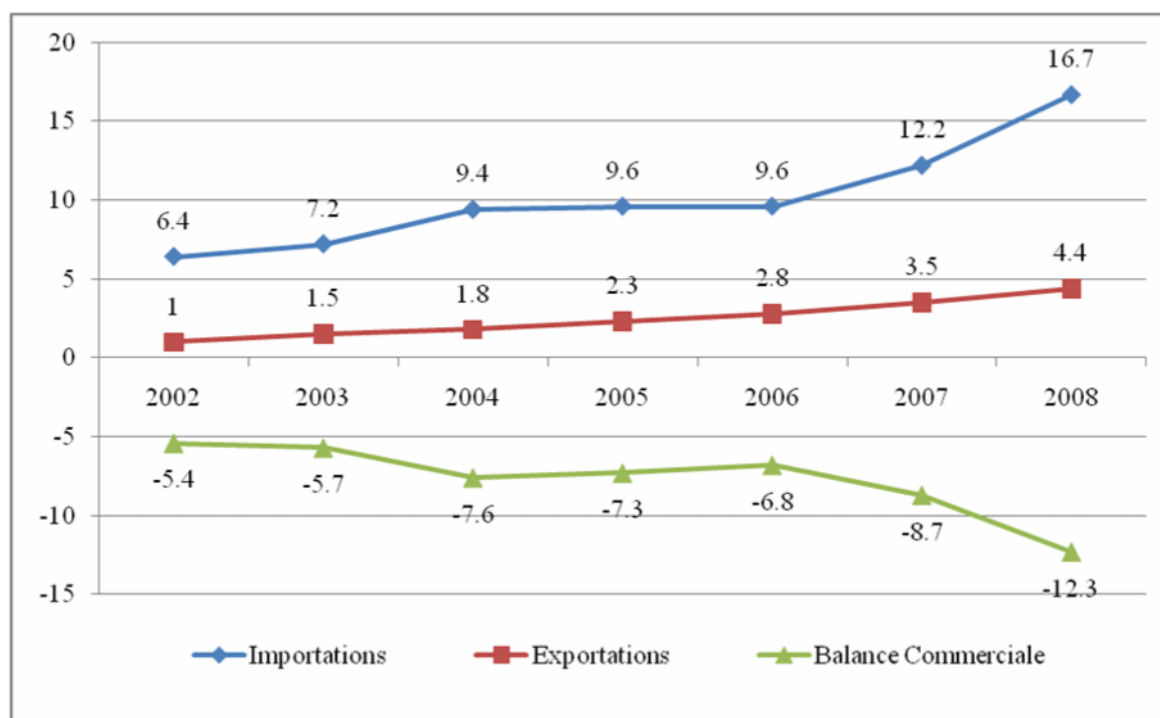


Figure-2. Evolution de la Balance Commerciale en Milliards d'USD de 2002 à 2008.

Source: (www.customs.gov.lb)

1.4.2.7. Composition des exportations/importations

Les échanges commerciaux du Liban illustrent son insertion dans la mondialisation. Pour ses importations, il dépend largement de l'Union Européenne (UE)⁵. Les importations de produits de consommation (automobile, électroménager) tendent cependant à faire une part croissante aux pays asiatiques, notamment à la Chine. Les pays de la région lui fournissent des hydrocarbures. Son agriculture étant spécialisée et peu productive, il importe du blé et divers produits agro-alimentaires. Ses exportations, à un niveau très inférieur, se dirigent principalement vers la Suisse et le Moyen-Orient, notamment les

⁵ L'UE reste le premier fournisseur du Liban avec 31,2% des importations libanaises en 2008 (Ministry of Finance, 2009).

pays arabes⁶ : la Syrie, l'Irak, les Émirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite. Le premier poste à l'exportation est celui des perles, pierres et métaux précieux. Par ailleurs, le Liban exporte aussi des machines, des produits métalliques et chimiques et des produits agricoles et agro-alimentaires (Verdeil *et al.*, 2007).

Entre 2003 et 2008, la part des exportations (**Tableau-2**) des différents produits industriels libanais a fortement augmenté de 25,3% à 32,6% du total des exportations. La bijouterie/joaillerie qui détenait la première place en 2003 avec 30,5% du total des exportations a nettement baissé pour atteindre 16,5% en 2008. L'ensemble des produits agricoles et agro-alimentaires a baissé de 15,4% en 2003 à 13% en 2008 (Ministry of Finance, 2009).

Le Liban importe principalement des produits industriels (23,2% du total des importations de 2003 à 2008), des minéraux (22,9%), et des produits agricoles et agro-alimentaires qui constituent en moyenne 15,9% du total des importations de 2003 à 2008 (**Tableau-3**).

Tableau-2. Composition des exportations libanaises entre 2003 et 2008.

Composition des Exportations %	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agriculture	15,4	14,6	15,5	12,7	13,2	13
Minéraux	4,2	6,2	6,7	3,7	3,2	3,9
Produits Chimiques	7,5	8,5	8,7	7,1	8,3	12,5
Produits industriels	25,3	31,8	32,9	31	34,2	32,6
Bijouterie/joaillerie	30,5	16,4	11,9	24,3	17,3	16,5
Machines et équipements électroniques	11,8	15,7	16,7	14,6	16,3	15,4
Voitures et transport	1,2	1,2	1,2	1,5	1,1	1,7
Équipement médical	0,6	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6
Autres	3,5	4,8	5,5	4,2	5,6	3,8
Total	100	100	100	100	100	100

Source: (Ministry of Finance, 2009 ; www.customs.gov.lb)

Tableau-3. Composition des importations libanaises entre 2003 et 2008.

Composition des Importations %	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Agriculture	18,4	15,9	15,3	15,3	16,3	14,2
Minéraux	16,6	22	23,8	25,7	22,8	26,5
Produits Chimiques	10	8,8	8,8	9,4	9,3	8,0
Produits industriels	24,8	22,9	23,1	22,6	23,9	21,9
Bijouterie/joaillerie	4,2	5,6	5,3	3,1	4,1	5,3
Machines et équipements électroniques	12,1	11,8	11,4	12	12,1	10,5
Voitures et transport	9,7	9	8,7	8,1	8,4	10,6
Équipement médical	2,2	1,9	1,7	2	1,6	1,4
Autres	2	2,1	1,9	1,8	1,5	1,6
Total	100	100	100	100	100	100

Source: (Ministry of Finance, 2009 ; www.customs.gov.lb)

⁶ Les pays Arabes et du Proche et Moyen Orient représentent de loin la première destination des exportations libanaises. Mais la part des exportations à destinations de ces pays connaît une faible régression, elle est passée de 51,3% en 2004 à 47% en 2008 (Ministry of Finance, 2009).

I.4.3. Le cadre géographique de l'étude : les zones rurales

Il n'existe pas au Liban une définition et une délimitation claire pour les zones rurales. Celles-ci sont difficilement distinguées des zones urbaines à cause des transformations continues qu'elles subissent, et de l'extension urbaine, avec les constructions anarchiques au dépend des régions agricoles. Darwish (2000) trouve que la définition du monde rural et sa différenciation de l'urbain, n'est pas une tâche facile au Liban, car les activités agricoles sont réparties sur tout le territoire libanais et la densité de la population est partout très élevée.

I.4.3.1. Caractéristiques des zones rurales au Liban

La population rurale qui était de 68% en 1932, est passée à 60% en 1960 et a régressé à 41% en 1970. En 1990, la population rurale était estimée à 16% pour atteindre 13% en 1995 (Verdeil *et al.*, 2007). En 2006, le Ministère des Affaires Sociales a estimé la population rurale à 12% du total de la population libanaise (**Figure-3**).

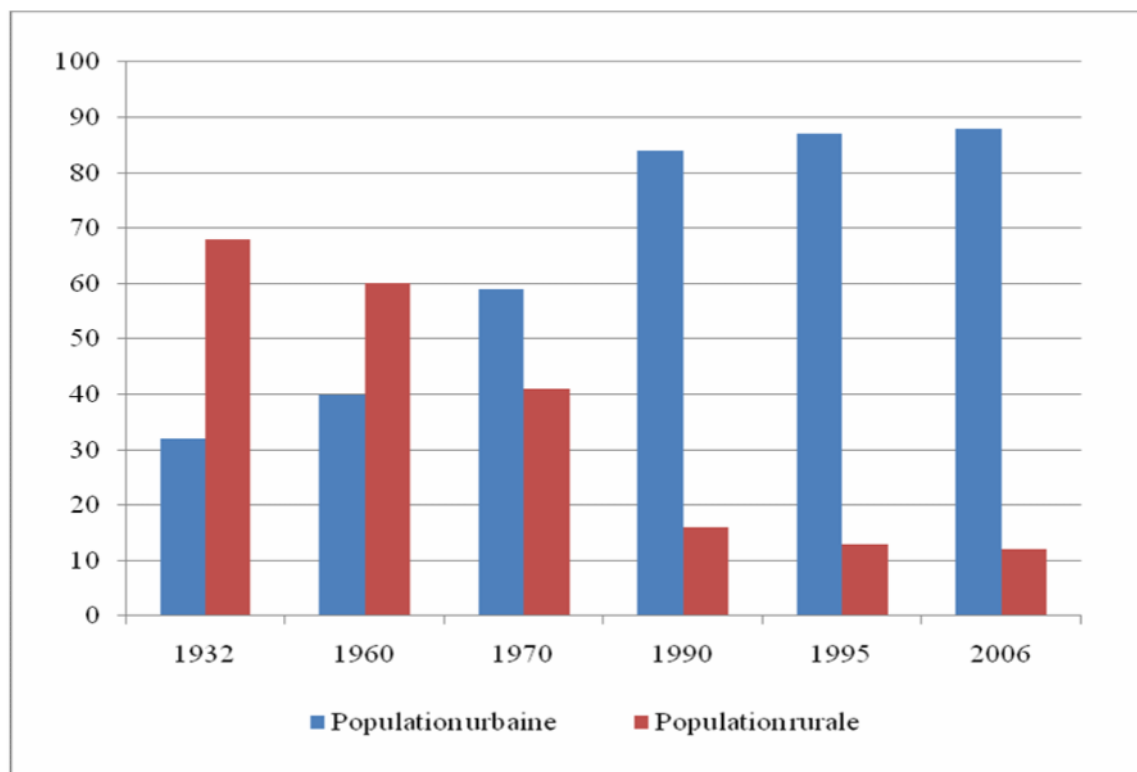


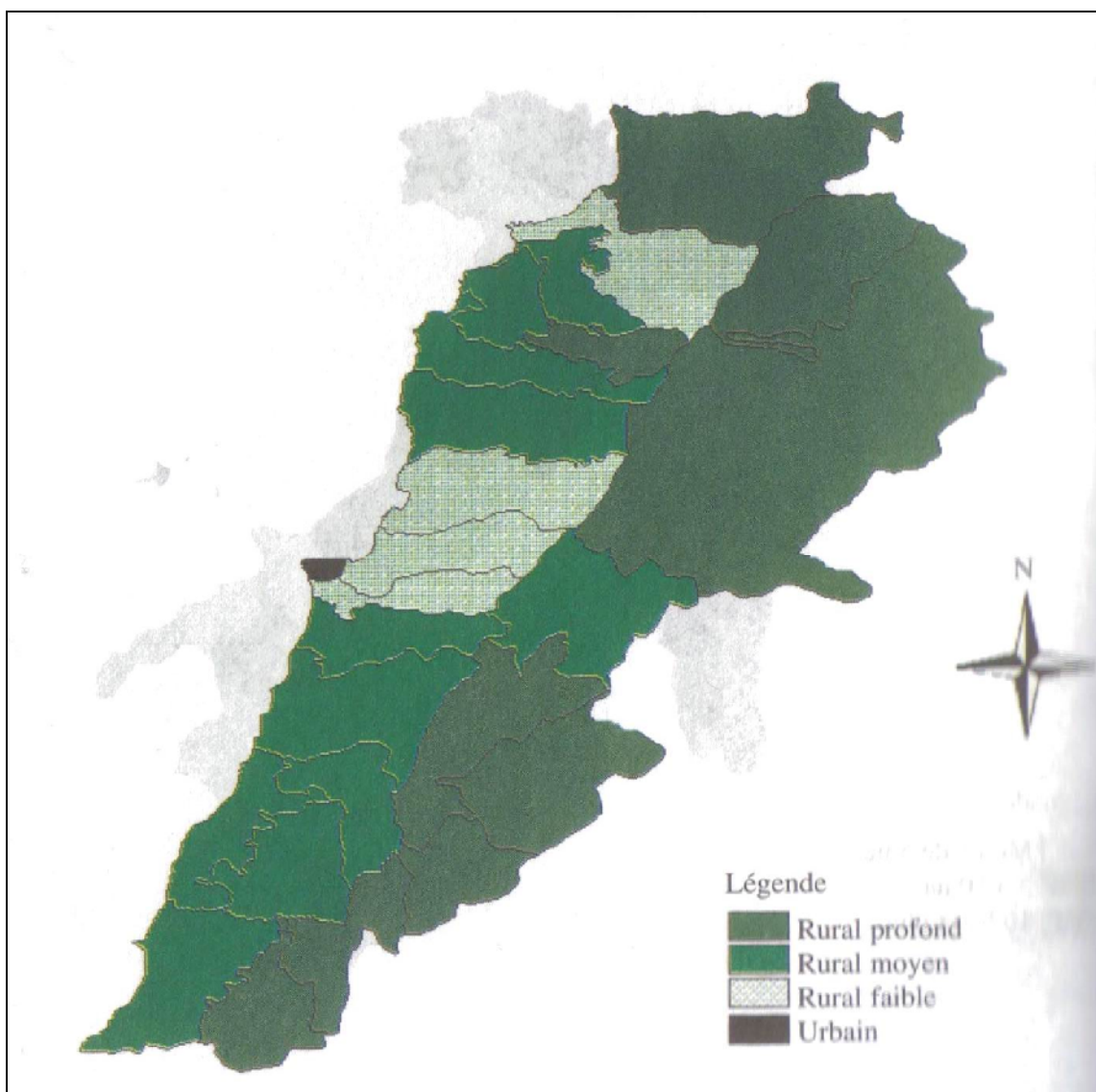
Figure-3. Evolution de la population rurale et urbaine au Liban (en %).

Source: (Darwish, 2000 ; Ministry of Social Affairs, 2006)

L'enquête sur la population active en 1970 a classé, dans la catégorie rurale, toute localité de moins de 5.000 habitants, à l'exception de la proche banlieue de Beyrouth. La classification utilisée en 1970 pour désigner les zones rurales et leurs populations, dépendait seulement du nombre d'habitants. Mais les zones rurales présentent d'autres caractéristiques dont les principales sont (Darwish, 2000):

- L'activité agricole qui constitue dans les zones rurales la première activité économique. Plus de la moitié de la population rurale, travaille dans l'agriculture, constituant pratiquement la seule source de revenus réguliers ;
- La densité de population qui est sensiblement plus faible dans les zones rurales, même si elle atteint encore des niveaux très élevés ;
- La taille des familles, avec 5,2 personnes en moyenne dans les zones rurales à vocation entièrement agricole tandis que la moyenne nationale est de 4,8 ;

Avec le manque de ressources statistiques au Liban, il s'avère difficile de pouvoir utiliser des indicateurs complexes pour délimiter les zones rurales et mesurer la profondeur de la ruralité. Dans son étude sur le développement rural au Liban, Darwish (2000) a choisi un critère simple qui est celui de la part de la population rurale dans la population totale dans le but de mesurer la profondeur de la ruralité (**Carte-2**).



Carte-2. Typologie des régions libanaises en fonction du degré de ruralité.

Source: (Darwish, 2000)

Les régions à ruralité profonde sont celles dont le rapport population rurale/population totale est supérieur à 0,6 ; elles se concentrent dans la Béqaa (dans ses deux parties nord et sud), le Liban Nord (Akkar et Bcharreh) et le Liban Sud. Les régions à ruralité moyenne sont celles dont le rapport varie entre 0,4 et 0,6 ; la majorité d'entre elles se répartissent sur tous les cazas (province) du littoral libanais à l'exception de Beyrouth et de ses banlieues, et les cazas allant du nord au sud de la chaîne du Mont Liban et dans un seul caza de la Béqaa (Zahlé). Les zones à ruralité faible sont celles dont le rapport est inférieur à 0,4 ; il s'agit essentiellement de l'agglomération de Beyrouth (*Idem*).

Selon les résultats de l'enquête sur les villages effectuée par le FAO (Food and Agriculture Organization) et le Ministère de l'Agriculture en 1997, plus de la moitié de la surface du territoire libanais (54,7%) est occupée par les régions à ruralité profonde. Les régions à moyenne ruralité représentent 37,1% du territoire et les régions à faible ruralité ne dépassent pas 8,2% du territoire.

La région de l'étude comporte certaines zones développées, essentiellement quelques centres de villégiature destinés aux touristes arabes (ils ne dépassent pas 10 villages), et les régions de hautes montagnes connues pour leurs stations de ski d'hiver. Ces zones développées se trouvent principalement dans la partie centrale du Mont Liban. Toutefois une grande partie des zones rurales montagneuses dans les mohafazats du Nord, du Akkar et du Mont Liban (cazas du Chouf, de Jbeil et de Baabda), se trouvent menacées par l'exode rural dans leurs régions les plus élevées et par l'avancée de l'urbanisation dans leurs régions les plus proches de la basse montagne et du littoral. Elles se distinguent par leur fragilité économique, par le déclin des activités des populations traditionnelles (agriculture et artisanat) et par une biodiversité fragile. Cette situation mène à la dégradation de l'environnement naturel et à la modification du cadre de vie des sociétés locales. Par ailleurs ce monde rural, avec ses caractéristiques, est considéré comme élément de base pour la pratique des activités agricoles qui peuvent aider les communautés montagnardes à surmonter leurs difficultés.

1.4.3.2. Indicateurs de développement et disparités entre le rural et l'urbain

Les inégalités et les disparités économiques au Liban sont fortement liées à la composante territoriale qui oppose régions urbaines et littorales aux régions rurales et de montagne (Makhoul and Harrison, 2002 ; Verdeil *et al.*, 2007).

Dans les années 90, suite aux différentes politiques de reconstruction suivies par les gouvernements libanais, les disparités socio-économiques ont fortement augmenté entre les régions. Ainsi, le modèle « centre urbain / périphérie rurale » qui existait déjà avant la guerre, s'est renforcé. Beyrouth et sa banlieue forment le centre urbanisé et développé du Liban. Une importante partie du Mont Liban, la Béqaa, le Liban Nord et le Liban Sud, forment la périphérie rurale défavorisée. Les indicateurs suivants montrent l'existence de disparités entre les régions rurales et urbaines au Liban.

Population : la population libanaise⁷ est répartie d'une façon inégale sur le territoire libanais avec une forte pression démographique dans la capitale Beyrouth et sa banlieue qui accueille un tiers du total de la population. L'urbanisation forte vide les zones rurales et entraîne le gonflement de la capitale et de ses banlieues. En 2006, Beyrouth et ses banlieues ont concentré 33% de la population (**Figure-4**). La densité de la population varie beaucoup selon la profondeur de la ruralité. Elle est de 197 habitants/km² pour les régions à ruralité profonde et passe à 336 habitants/km² pour le rural moyen, pour atteindre 2.000 habitants/km² pour le rural faible.

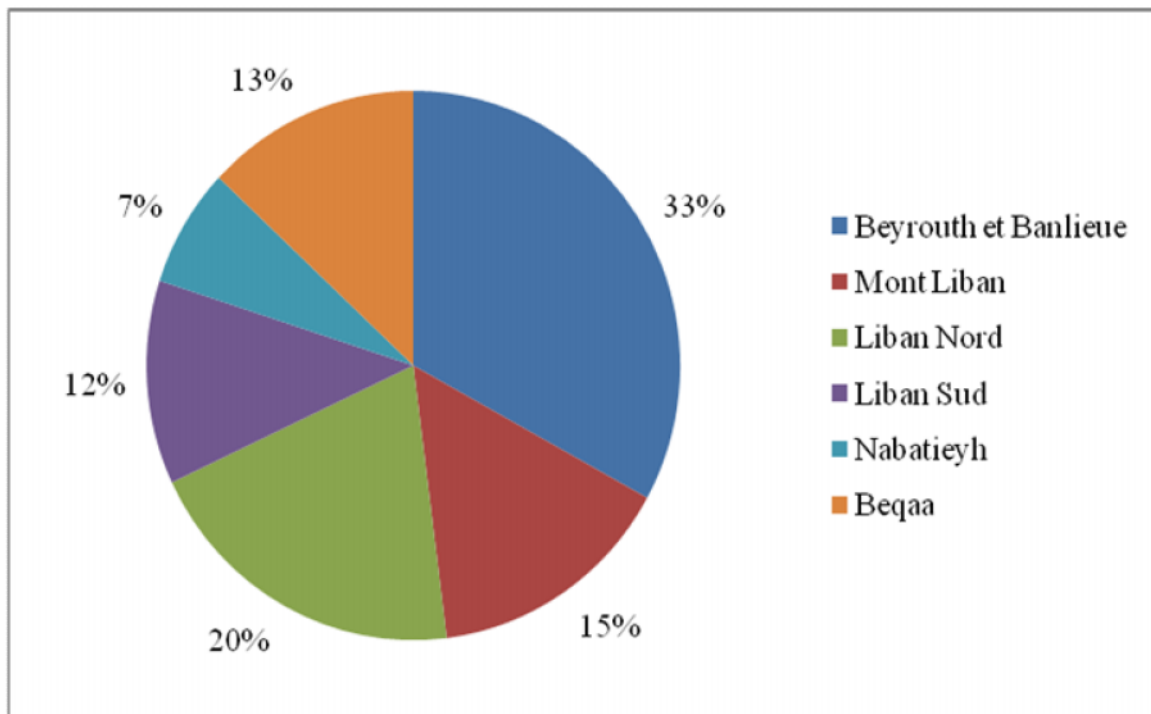


Figure-4. Distribution de la population par mohafazat en 2006.

Source: (FAO, 2006)

Taux de mortalité infantile : ce taux montre que les enfants de moins de 1 an, sont deux fois plus nombreux à mourir lorsqu'ils naissent dans la Béqaa et le Liban Nord, plutôt qu'à Beyrouth (**Tableau-4**).

Tableau-4. Taux de mortalité infantile pour 1.000 naissances par mohafazat en 1997.

Mohafazat	Taux de mortalité infantile pour 1 000 naissances
Beyrouth	19,6
Liban Sud et Nabatieyh	27,2
Mont Liban	27,6
Béqaa	39,8
Liban Nord	48,1
Moyenne nationale	27,9

Source: (Lebanon Development Cooperation Report UNDP, 1999)

⁷ Après 1932, aucun recensement sur la population libanaise n'a été réalisé et les chiffres reposent sur des extrapolations et des sondages. En juillet 2006, la population Libanaise a été estimée à 3.874.050 habitants. Au début de l'année 2009, les estimations parlent de 4 à 4,5 Millions d'habitants.

Population active : elle est estimée à 34% du totale de la population. Selon la FAO (2006), les secteurs des services et du commerce emploient respectivement 41% et 23% du total de la population active. La construction et l'industrie emploient 12 et 15% respectivement. L'agriculture emploie seulement 9% de la population active. La répartition régionale de la population active renseigne sur les structures régionales de la production (**Figure-5**).

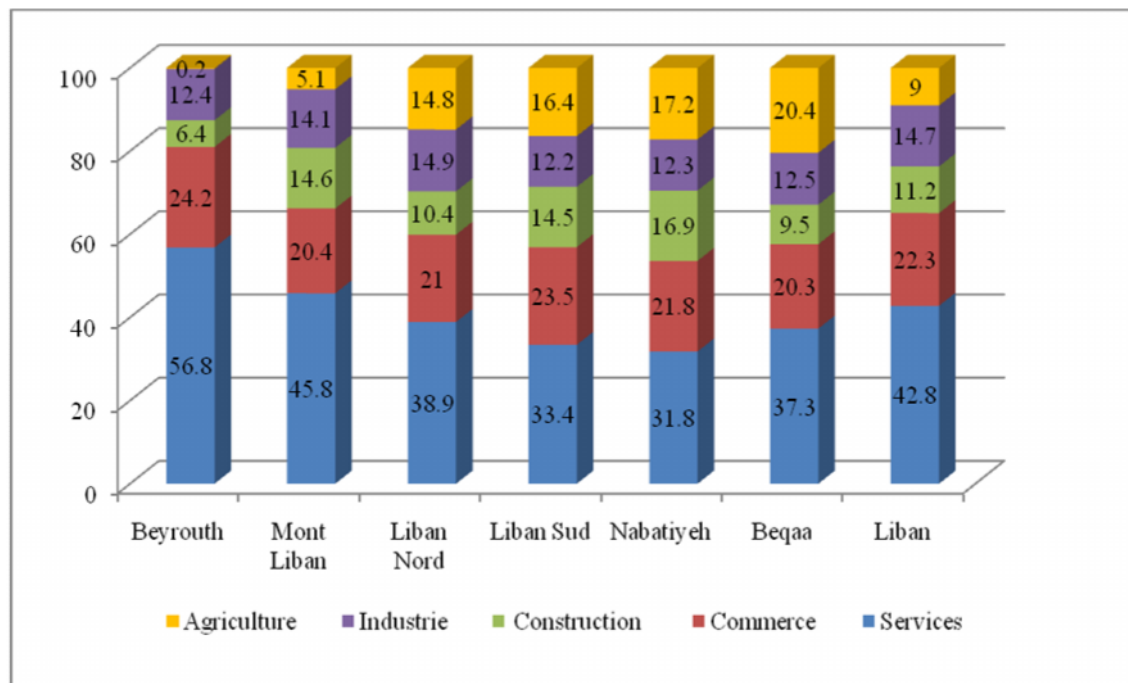


Figure-5. Répartition de la population active par secteur et mohafazat 1997 (en %).

Source: (République Libanaise, Administration Centrale des Statistiques, 1998)

La différenciation du tissu économique entre les régions renvoie de nouveau à l'opposition entre l'aire urbaine centrale et les périphéries rurales. Dans la Béqaa, le Akkar et le Liban Sud, l'agriculture est l'activité principale pour la majorité de la population (FAO, 2006 ; Verdeil *et al.*, 2007).

Analphabétisme : le taux moyen d'analphabétisme était de 11,6% en 1997, avec une valeur plus élevée dans les zones rurales. Il passe en effet de 6,6% au Mont Liban (ruralité faible) à 16,7% au Liban Nord et 17,5% à Baalbek-Hermel (ruralité profonde) (Verdeil *et al.*, 2007).

Chômage : les régions à ruralité profonde enregistrent de taux de chômage⁸ plus élevés que les autres régions à ruralité faible et les régions urbaines.

Niveau de vie et pauvreté : les analyses en termes de niveau de vie, qu'ils soient mesurés par le revenu, par l'accès aux services urbains ou aux équipements, souligne la

⁸ L'ESCWA (Economic and Social Commission for Western Asia) évalue le taux de chômage entre 12 et 14%, alors que les estimations de l'ACS (Administration Centrale des Statistiques) ne dépassent pas 9%.

polarisation de la société au détriment des classes moyennes. Ces inégalités ont aussi une forte composante territoriale, opposant régions urbaines et littorales aux régions rurales et de montagne (Verdeil *et al.*, 2007). La pauvreté touche une partie importante de la population. En fait, la difficulté de redémarrer l'activité économique au Liban depuis la fin de la guerre, le coût élevé de la vie de l'après-guerre et la répartition inégale des revenus, sont à la base de l'aggravation du seuil de pauvreté.

Les écarts de revenus au sein de la société libanaise sont très marqués. Selon une étude de l'UE en 2002, 42% de la population se situe sous le seuil de pauvreté relative⁹ avec 728 USD/mois/ménage et 7% sous le seuil de pauvreté absolue¹⁰ avec 314 USD/mois/ménage. Inversement, une petite partie de la population bénéficie de revenus confortables. Environ 8% des ménages ont des revenus mensuels supérieurs à 3.200 USD/mois (Kasparian, 2003). La structure des revenus des ménages par grande région présente de fortes similarités avec la géographie de l'économie libanaise. C'est dans les régions centrales de Beyrouth et du Mont Liban que les ménages disposent des revenus les plus élevés et que la classe moyenne est relativement importante. Les régions périphériques concentrent une proportion élevée de populations pauvres (Verdeil *et al.*, 2007). Les zones les plus pauvres du Liban sont, en général, les régions rurales surtout : Akkar au nord, Bint Jbeil et Marjeyoun au sud, et Baalback et Hermel (FAO, 2006). En 1997, l'étude « *Mapping of living conditions in Lebanon* », réalisée par le ministère des Affaires Sociales et le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement), a dressé un état des lieux de la pauvreté en démontrant qu'elle concerne avant tout les populations des zones rurales (Ministry of Social Affairs and UNDP, 1998). Ces régions souffrent principalement du manque des infrastructures. Elles manifestent une carence totale des services sanitaires, une insuffisance d'infrastructures scolaires, et les secteurs productifs comme l'industrie et l'agriculture y sont négligées. Sur le plan régional: le revenu annuel d'un employé résident à Beyrouth est supérieur de 70% par rapport à celui d'un employé du Liban Nord ; en ce qui concerne le secteur d'activité : les travailleurs dans l'agriculture touchent un revenu annuel moyen qui varie entre 3.942.000 LL (salarié) et 7.811.000 LL (non salarié), contre 9.549.000 (salarié) et 16.175 .000 (non salarié) pour ceux qui travaillent dans le commerce (**Tableau-5**).

Tableau-5. Répartition du revenu annuel par secteur d'activité en LL.

Secteur	Salarié	Non salarié
Commerce	9.459.000	16.175.000
Industrie et construction	7.271.000	13.975.000
Secteur public	10.625.000	-
Secteur privé	7.826.000	13.392.000
Services	7.211.000	13.247.000
Agriculture	3.942.000	7.811.000

Source: (République Libanaise, Administration Centrale des Statistiques, 1998).

⁹ Le seuil de pauvreté relative (estimé à 782 USD par mois et par ménage à raison de 4,8 personnes en moyenne) est le niveau en dessous duquel il serait impossible de satisfaire les besoins primordiaux d'un ménage, comme l'alimentation, le logement, les frais de scolarité, les frais de santé et l'éducation.

¹⁰ Le seuil de pauvreté absolue (estimé à 314 USD par mois et par ménage de 4,8 personnes en moyenne), il réfère au niveau alimentaire uniquement.

Les dépenses des ménages varient d'une région à l'autre et en fonction des revenus. Les dépenses alimentaires sont importantes dans les ménages à faibles revenus. Cette part des dépenses passe de 43% du budget des ménages dont les revenus sont inférieurs à 300.000 LL/mois à 24,3% pour ceux dont les revenus sont supérieurs à 500.000 LL/mois. Ainsi, l'alimentation ne représente une charge principale que pour 1 ménage sur 3 à Beyrouth, tandis que dans les régions rurales profondes et moyennes, 1 ménage sur 2 considère que l'alimentation constitue la charge principale. Les ménages de Beyrouth considèrent que les frais de scolarité de leurs enfants représentent la charge principale, alors que, dans les régions rurales, cette charge n'est pas considérée comme importante (*Idem*).

Santé : au Liban l'assurance médicale ne couvre pas la totalité de la population. Seulement 44% de la population est assurée. A Beyrouth, 50% des habitants ont une assurance, tandis qu'au Nord, à Nabatiyeh et à la Béqaa, 37% de la population est assurée contre seulement 23% au Liban Sud (Kasparian, 2003).

Chapitre II : Marketing agro-alimentaire, politiques agricoles et projets de développement : concepts et applications

II.1. La production agricole et agro-alimentaire

L'agriculture est un secteur économique largement hétérogène dont la principale fonction est l'alimentation humaine. En outre, l'agriculture produit un nombre important de produits tels que : la production de semences et plants, l'alimentation pour les animaux, les produits destinés à l'industrie, des plantes et des fleurs, et des produits dérivés comme le compost et les biocarburants. Le secteur agricole regroupe plusieurs types d'agents qui effectuent un grand nombre d'activités allant de la production jusqu'à la distribution et la vente aux consommateurs finaux.

La production agricole destinée à l'alimentation humaine est divisée en deux grands principaux types de production : la production végétale et la production animale (**Schéma-2**).

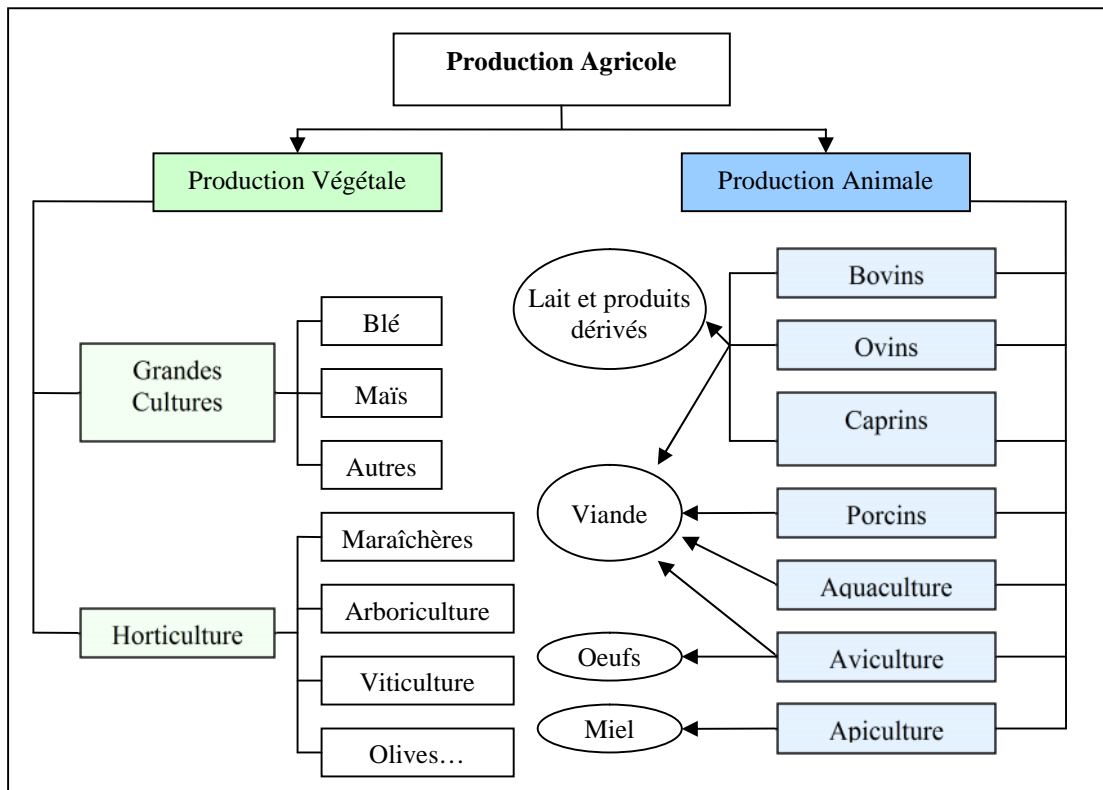


Schéma-2. Les types de production agricole destinée à l'alimentation.

L'industrie agro-alimentaire transforme des produits agricoles frais en des produits alimentaires en utilisant une main d'œuvre, des machines, de l'énergie, des techniques scientifiques et du savoir-faire (Bordy and Lord, 2000).

La transformation¹¹ agro-alimentaire¹² comprend toute opération, qui modifie de manière chimique et/ou physique le caractère du produit brut dans le but de prolonger sa durée de vie ou de le convertir en une forme qui se prête mieux à la commercialisation (La Gra, 1990).

Un produit agro-alimentaire diffère d'un produit agricole frais par la valeur ajoutée qu'il comporte. Cette valeur ajoutée peut être qualifiée en trois niveaux (Ostertag, 2004 ; DGCID, 2005 ; Markelova *et al.*, 2009) :

1. Groupage, nettoyage, classification, séchage, stockage, conditionnement ;
2. Réfrigération, découpage, mélanges, déshydratation, cuisson, etc.
3. Extraction, distillation, fermentation, processus à base d'enzymes, etc.

Les capacités et les coûts de production agro-alimentaire changent avec la disponibilité des ressources et de la technologie. Le transformateur dépend du sous-système de production de matières premières. Assurer une qualité et une quantité d'une façon régulière est un facteur primordial dans la production agro-alimentaire (Purcell, 1979).

La transformation des produits agricoles nécessite de gros investissements surtout en équipement. Pour fonctionner d'une façon efficace et rentable, les équipements et machines doivent être utilisés avec leur capacité maximale durant toute l'année. Mais cela est difficile à cause des grandes variations de production d'une année à l'autre, ainsi que de la saisonnalité de la majorité des produits qui constituent les matières premières pour l'industrie agro-alimentaire (Kohls and Uhl, 1985).

¹¹ Il faut distinguer entre « traiter » : on ne modifie pas véritablement le produit ; et « transformer ». Par exemple, des oranges classées et polies sont « traitées » ; une fois sous forme de jus, elles sont « transformées ».

¹² L'industrie agro-alimentaire ne doit pas être confondue avec l'agro-industrie, qui comprend, outre l'agro-alimentaire, la transformation des matières premières issues de l'agriculture, de la pêche et de la foresterie en produits non alimentaires, comme les biocarburants, les biomatériaux et les biotechnologies industrielles.

II.2. Le marketing¹³ agricole et agro-alimentaire

Dans les sociétés primitives, l'agriculteur et le consommateur étaient directement liés et ils échangeaient les produits d'une façon directe. Mais avec le développement de la société, de nouveaux liens se sont créés. Les commerçants de denrées alimentaires, les producteurs agro-alimentaires, les vendeurs en gros et en détail, s'interposent entre les agriculteurs et les consommateurs finaux (Crawford, 1997).

Une production agro-alimentaire orientée vers les exigences du marché doit définir d'une façon précise les exigences de ce dernier (Bourgeois, 1967). Pour cela, le marketing est un des facteurs les plus importants qui détermine la réussite d'un agriculteur, d'une exploitation agricole ou d'une coopérative. Dans un système agricole orienté au marché, la stratégie, le mode de production et les décisions prises par un agriculteur se basent sur : la production de produits de haute qualité qui apportent le plus de profit et la meilleure façon de mettre ce produit sur le marché.

Les entreprises agro-alimentaires réussies peuvent assurer des échanges commerciaux pour les pays, assurer de l'emploi, contribuer à la sécurité alimentaire du pays, et être une source de revenu rentable et stable pour les agriculteurs (Abbott, 1994).

II.2.1. Le concept du marketing

La majorité des auteurs sont d'accord que le marketing n'a pas une seule définition théorique. C'est plutôt le mélange de plusieurs concepts, principalement (Riston, 1997):

- Economique: le marketing réussi nécessite une compréhension du fonctionnement du système économique et des relations entre les prix, le revenu des consommateurs, les coûts, les marges des agents et les profits des producteurs.
- Science des comportements : c'est un mélange entre la psychologie, la sociologie, et l'anthropologie, axé surtout pour comprendre le comportement du consommateur.
- Techniques d'analyse quantitative: analyse des données sur les marchés pour développer des stratégies de marketing.

Le rôle du marketing dans un système d'échange est de coordonner entre ce qui est produit et ce qui est demandé par le consommateur. C'est une démarche commerciale rationnelle qui cherche à adapter l'offre à la demande solvable (Purcell, 1979 ; Larange, 1995).

II.2.2. Le concept du marketing et le secteur agricole

Kohls et Downey (1972) définissent le marketing agricole comme « *la réalisation de toutes les activités impliquées dans le flux des biens et services du point de production agricole initial jusqu'à ce qu'ils soient dans les mains des consommateurs finaux* ».

Le marketing agricole coordonne les différentes étapes de la production à la consommation, en passant par : l'assemblage, la manutention, le transport, la

¹³ Le terme marketing est utilisé comme synonyme du terme commercialisation.

transformation, le classement et le contrôle de qualité, le stockage, la vente en gros, et la vente en détail.

Le marketing des produits agricoles commence à la ferme, avec la planification de production pour répondre aux demandes et perspectives du marché. Le marketing agricole comprend aussi la vente des matières premières aux industries agro-alimentaires, et la vente des intrants agricoles aux agriculteurs. Pour l'agriculteur, le système de marketing doit avant tout offrir un débouché commode à sa production. Pour le consommateur et le transformateur de matières premières agricoles, il a comme premier rôle de garantir un approvisionnement régulier et de qualité (Abbott, 1987).

II.2.3. Pourquoi le marketing agricole est-il important

La question de l'importance du marketing agricole se pose de 4 points de vue (Dixie, 1990):

- Au niveau de l'*exploitation* : la nécessité de produire d'une façon efficace viable et de pouvoir vendre la production finale d'une façon rentable.
- Au deuxième niveau, l'attitude du *consommateur* est très importante.
- Au niveau *national*, le développement économique et social s'accompagne d'une urbanisation croissante. La population des pays en développement croît en moyenne à raison de 3% par an environ; mais pour la population urbaine, le taux est de l'ordre de 4%. En conséquence, le nombre de personnes que doivent nourrir les communautés rurales double tous les 16 ans. En outre, comme la consommation individuelle augmente normalement avec les revenus, les approvisionnements nécessaires aux villes doublent environ tous les 10 à 14 ans. Dans ce contexte, l'agriculture se transforme de plus en plus d'une agriculture de subsistance à une production commerciale par excellence et les producteurs sont appelés à avoir des nouvelles compétences nécessaires pour commercialiser leur production.
- Au niveau *mondial*, avec le nouveau système commercial et l'ouverture des marchés, les techniques de marketing jouent un rôle important pour pénétrer et intégrer les marchés mondiaux surtout en ce qui concerne les PVD.

En plus des 4 niveaux traités ci-dessus, Crawford (1997) souligne la contribution potentielle de l'agriculture et du marketing agro-alimentaire à l'amélioration des économies rurales dans les PVD. Dans ces pays, l'inégalité des revenus entre les zones rurales et urbaines éloigne les gens de l'activité agricole et met une forte pression sur les infrastructures et services sociaux des zones urbaines. Cependant, les entreprises rurales, peuvent améliorer leur potentiel de gain en adoptant une orientation de marketing et en ajoutant de la valeur à leurs produits.

II.2.4. Les spécificités du marketing agricole et agro-alimentaire

Le marketing des produits agricoles et agro-alimentaires a des caractéristiques qui nécessitent une attention particulière de la part des agents impliqués dans ce domaine (Padberg, 1997) :

- Tous les gens ont besoin d'une provision continue de produits alimentaires ;

- Plusieurs produits agricoles et agro-alimentaires sont périssables ;
- Une mauvaise manipulation peut causer des effets néfastes sur la santé ;
- L'importance du rôle que jouent les distributeurs.

Ainsi, la commercialisation des produits agricoles et alimentaires nécessite de connaître (Larange, 1995) :

- Les besoins des consommateurs et de la restauration ;
- Les caractéristiques des agents économiques qui participent à l'échange et à la transformation du produit, car ils agissent sur la commercialisation en étant à la fois des acheteurs (fonction achat) et des vendeurs (fonction vente).
- Les techniques commerciales, c'est-à-dire les moyens que peut utiliser une entreprise pour influencer le marché : études du marché, recherche de nouveaux produits, publicité, merchandising, techniques d'exportation...

Rinston (1997) et Padberg (1997) précisent que le marketing des produits alimentaires transformés diffère du marketing des principales denrées agricoles non transformées ou avec une transformation minimale. Le marketing des produits alimentaires contient plus d'opportunités pour exploiter le marketing mix surtout dans le cas des produits à marque.

II.2.5. Les fonctions du marketing

Un système de commercialisation remplit essentiellement trois fonctions, à savoir une fonction d'échange, une fonction physique, et une fonction de facilitation (**Tableau-6**). Ces fonctions sont remplies de manières différentes, selon le niveau de développement du pays et le degré d'évolution du système de marketing, qui dépend d'un ensemble de forces économiques, politiques, sociales et culturelles et du niveau de développement économique du pays. Etant donné que chacune de ces fonctions donne une valeur ajoutée au produit et nécessite des intrants et des coûts, la commercialisation ne peut pas être considérée comme une activité parasite, car elle représente bel et bien un paquet de services ajoutés au produit pour lequel le consommateur est prêt à payer un certain prix (Crawford, 1997 ; Goossens, 1998).

Tableau-6. Les fonctions du système de marketing agricole et agro-alimentaire.

Catégorie	Fonction
Fonctions d'échange	Achat
	Vente
	Formation des prix
Fonctions physiques	Stockage
	Collecte et transport
	Triage et classification
	Transformation et emballage
Fonction de facilitation	Standardisation
	Promotion des ventes
	Financement
	Couverture du risque
	Information et recherche et développement

II.2.6. Les coûts et les marges dans le marketing

La gestion des coûts de marketing est un facteur important pour assurer un certain niveau de compétitivité. Les coûts de marketing sont tous les coûts engendrés pour faire parvenir le produit de la ferme ou de l'usine au consommateur final. Les marges sont des coûts ajoutés par différents agents : agents de transportation, commerçants,... pour couvrir leurs dépenses et faire un profit. Ils sont ajoutés au prix initial du produit à la ferme. En général les coûts qui forment les marges de marketing sont les suivants (White, 2005) :

- Coûts de post-récolte : stockage, lavage, transformation, emballage ;
- Coûts de transport ;
- Commissions des différents commerçants et vendeurs (gros et détail).

II.2.7. Les circuits et canaux de distribution

La distribution est une activité fondamentale dans le système de marketing agricole et agro-alimentaire. Elle est intégrée dans le système global du marketing et elle porte sur le choix des circuits et canaux de distribution, la logistique, et la relation avec différents agents en amont (fournisseurs) et en aval (vendeurs et clients). La distribution adapte l'offre à la demande dans le temps et l'espace. Dans le système de marketing agro-alimentaire, la distribution est énormément importante pour les raisons suivantes (Meulenberg, 1997) :

1. Les produits agricoles sont produits dans des régions climatiques différentes, mais la consommation est concentrée dans les zones urbaines ;
2. La péremption des produits agricoles ;
3. La saisonnalité des produits agricoles ;
4. Le grand nombre de petits producteurs qui nécessite des efforts considérables pour bien collecter, regrouper puis distribuer les produits.

La différence entre les types de circuits est liée au nombre d'intermédiaires entre le producteur agricole et le consommateur (**Schéma-3**). Dans la plupart des cas, un allongement des circuits de distribution, donc un plus grand nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur, se traduit par une augmentation des coûts de distribution (Larange, 1995).

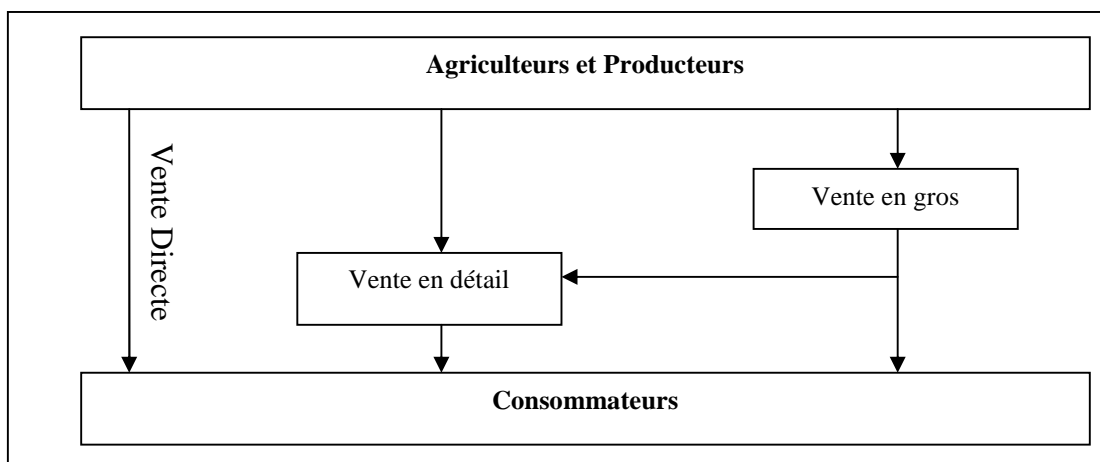


Schéma-3. Un circuit simple de distribution agricole et agro-alimentaire.

La vente directe: le producteur évite par la vente directe au consommateur la ponction opérée par les diverses marges de commercialisation. Les expériences de vente directe qui ont réussi se soldent en général par de coûts et des risques de commercialisation assumés par l'agriculteur lui même, mais largement compensés par une marge bénéficiaire importante et par une stabilité des prix, plus grande au détail qu'au stade de gros (Bourgeois, 1967). Parmi les types de vente en directe figurent : la vente à la ferme, la livraison à domicile, dans les marchés ruraux, etc. En favorisant un contact direct avec le producteur, ou le territoire via un commerce local, la vente directe se donne les moyens d'expliquer la spécificité au consommateur, et de la valoriser à ses yeux (Commission Européenne, 2000).

La vente en détail: inclue plusieurs types de points de vente: magasins spécialisés, magasins, supermarchés, marchés..... L'agriculteur ou le producteur a un intérêt de vendre directement aux points de vente en détail sans passer par des intermédiaires. Ce type de vente est pratiqué dans les villages ou les petites villes, ou la relation entre producteur et détaillant possède un caractère personnel, et où la surveillance de la qualité du produit par le détaillant est d'autant facilitée. Les ventes aux détaillants et sur les marchés locaux, lorsqu'elles s'opèrent dans les formes traditionnelles, sont particulièrement adaptées pour les productions n'entrant dans le cadre d'aucune norme : la différence de qualité entre les unités à vendre se traduisant alors par des marchandages et variations de prix (Bourgeois, 1967).

La vente en gros : se fait sur les marchés en gros, les vendeurs en gros rendent le système de marketing plus efficace en achetant une grande variété de produits et des grandes quantités. Ils les vendent à d'autres commerçants qui ont besoin de quantités et variétés moindres (Crawford, 1997). C'est le circuit le plus connu dans les pays développés et certaines grandes villes des PVD.

L'importance croissante des grandes surfaces dans la distribution des produits frais et transformés a conduit à une réorganisation substantielle des systèmes d'approvisionnement agro-alimentaires. L'un des principaux effets s'est fait sentir sur la relation entre les détaillants et les producteurs de produits alimentaires. Là où traditionnellement les seconds maîtrisaient la distribution en développant des marques et en ayant recours à un réseau de grossistes et de détaillants pour vendre et distribuer les biens aux consommateurs, ce sont maintenant les détaillants qui dominent la chaîne d'approvisionnement et se sont emparés du pouvoir autrefois détenu par les producteurs (DGCID, 2006).

La notion de canal de distribution est différente de celle du circuit de distribution. Un canal de distribution (**Schéma-4**) représente un type de clientèle, ou un type de débouché, pour une entreprise : grandes et moyennes surfaces, détaillants, grossistes, restauration hors foyer, etc. (Larange, 1995).

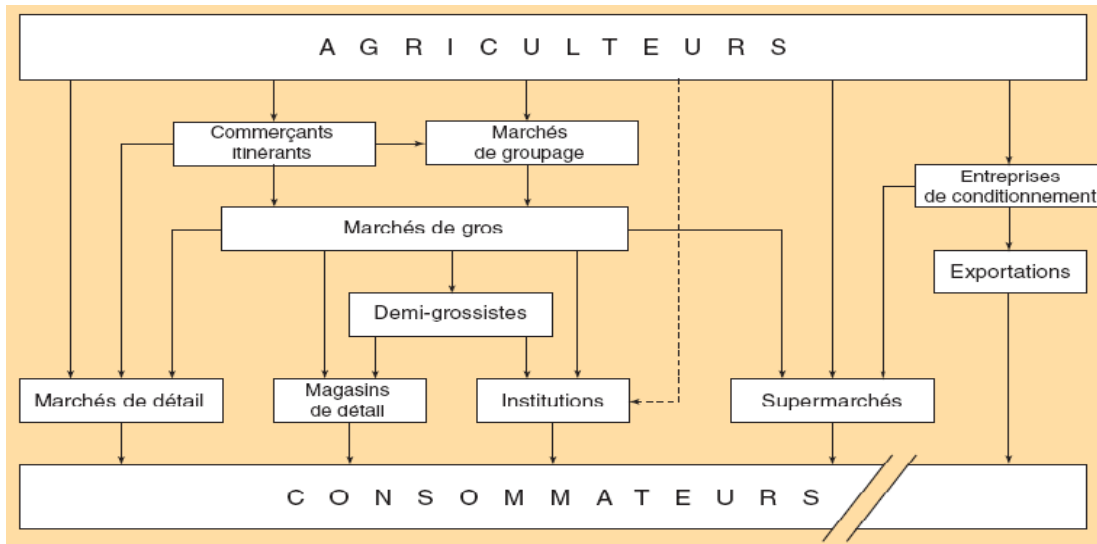


Schéma-4. Flux des produits agricoles de la source aux consommateurs.

Source: (Shepherd, 2001)

Système de marketing vertical : c'est un système où le producteur, les vendeurs en gros et en détail, et tous les autres agents de la chaîne de production et de commercialisation agissent d'une façon unifiée. Un des membres de la chaîne est propriétaire de toutes les autres activités, ou il peut avoir des contrats avec les autres, ou même des systèmes de franchise. Le système d'intégration verticale élimine les duplications et assure une efficacité plus élevée. Il assure aussi une économie d'échelle, une meilleure qualité, un pouvoir de gain plus élevé, et réduit les potentiels conflits d'intérêts (Crawford, 1997).

Système de marketing horizontal : dans ce cas, deux acteurs au même niveau de la chaîne qui ont des activités similaires, coordonnent ensemble pour avoir plus d'opportunités sur le marché (*Idem*). Une intégration horizontale augmente la concentration du marché, et si les acteurs ne sont pas nombreux, ça pourra mener à contrôler le marché (Farris, 1997).

II.2.8. Approches d'analyse du marketing agricole et agro-alimentaire

Selon Purcell (1979), l'analyse du marketing agricole et agro-alimentaire peut se faire suivant quatre approches distinctes :

- *Approche du produit/denrée* : se concentre sur les activités que subit le produit après qu'il quitte le point initial de production. Cette approche montre comment le produit pourrait être manipulé d'une façon plus efficace. Son avantage est dans sa simplicité. Elle relève les problèmes liés aux pertes, mauvaises manutentions, manutentions non nécessaires, faible contrôle de qualité, duplication des tâches ;
- *Approche institutionnelle* : tire l'attention sur les institutions et les agents impliqués dans la production, la manutention et la provision de produits aux consommateurs finaux et les services de marketing associés ;
- *Approche opérationnelle ou fonctionnelle* : traite des fonctions spécifiques du marketing, comme la transformation, la vente en détail, le transport, etc., et permet un examen approfondi et une analyse détaillée pour corriger les problèmes.

Le désavantage de cette approche est que parfois elle traite d'une fonction comme si elle était indépendante des autres ;

- *Approche du système*¹⁴ : elle considère la totalité du système de marketing de la production à la consommation ; et l'importance des liens et coordinations entre les différentes étapes, les agents, et les fonctions de la chaîne.

Un système de marketing alimentaire est un ensemble opérationnel caractérisé par un flux de produits, un flux d'argent, un flux d'informations, et le tout est lié et interconnecté entre différents agents responsables d'une multiplicité d'activités économiques (fonctions de marketing). Des forces externes d'ordre économique, politique, social et culturel influencent le système (Kohls and Uhl, 1985 ; Goossens, 1998).

Crawford (1997) divise le système de marketing agricole et agro-alimentaire en 4 principaux sous-systèmes (**Schéma-5**) : production, distribution, consommation et réglementation.

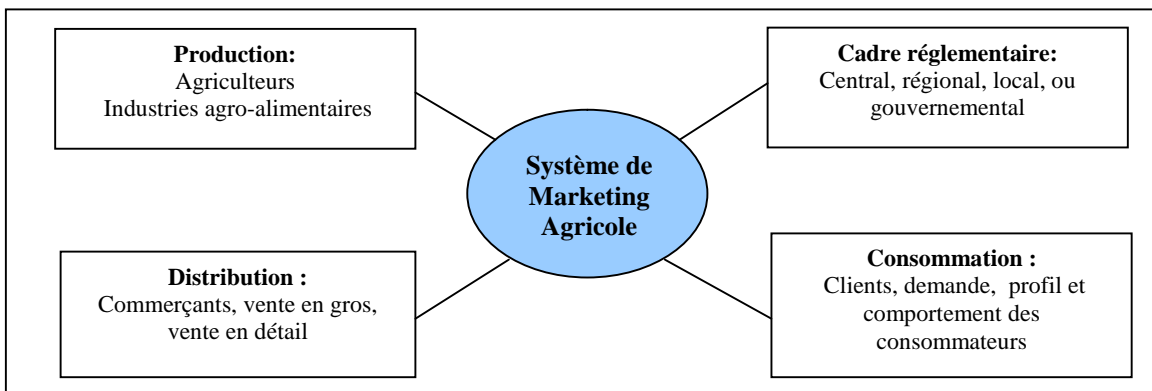


Schéma-5. Le système de marketing agricole.

¹⁴ Un système peut être défini comme un groupe d'éléments qui fonctionnent ensemble d'une façon organisée pour atteindre un objectif commun. Un élément d'un système peut être un système plus petit, nommé parfois sous-système. L'interdépendance est le facteur clé qui distingue un système donné (Purcell, 1979 ; Crawford, 1997).

II.3. Le marketing mix et la qualité des produits agricoles et alimentaires

Larange (1995) distingue dans le marketing deux grands axes :

- Le marketing stratégique : c'est l'analyse systématique, permanente, et approfondie des besoins du marché pour trouver des concepts de produits qui donnent un avantage concurrentiel sur le long terme.
- Le marketing opérationnel : c'est l'action commerciale proprement dite, à court et moyen terme, en utilisant les quatre variables du marketing mix ou les 4Ps.

II.3.1. Le marketing mix et les 4 Ps

Le marketing Mix est une combinaison d'activités de marketing qui assurent la satisfaction du consommateur (Crawford, 1997). Les 4 variables du marketing mix sont : le produit, le prix, la place, et la promotion. Ce sont toutes ces composantes qui donnent et communiquent la valeur et l'image du produit (**Tableau-7**).

Tableau-7. Les quatre variables du marketing mix.

Produit	Prix
<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques du produit (qualité) • Quantités à produire • Emballage • Marque ou Brand Name • Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts de production • Coûts de marketing • Marges et profits • Formation des prix (Offre/demande) • Prix des compétiteurs
Place	Promotion
<ul style="list-style-type: none"> • Où et à qui vendre le produit • Exigences des circuits • Canaux de distribution 	<ul style="list-style-type: none"> • Outils de promotion • Publicité • Coûts de promotion

II.3.1.1. Le produit

Le produit est le point focal de toutes les décisions faites dans une politique de marketing. Sans un bon produit de qualité, toutes les autres activités de marketing échoueront à long terme (Altman, 1997).

Pour avoir une activité rentable, les exploitations agricoles et les industries agro-alimentaires cherchent à créer une préférence pour leurs produits en les différenciant et en les rendant plus utiles pour les consommateurs. Ensuite, pour permettre aux consommateurs de reconnaître les produits différenciés, les producteurs créent des marques « *brand name* » et travaillent pour fidéliser les consommateurs. Cette fidélité n'est établie qu'en fournissant des produits de haute qualité et d'une façon régulière (Crawford, 1997).

Dans un environnement compétitif et avec l'ouverture des marchés, les producteurs agricoles et agro-alimentaires doivent continuellement innover et créer de nouveaux produits différents et supérieurs en qualité des produits des compétiteurs (**Annexe-5**).

Dans le cas de l'agriculture, l'emballage est le seul moyen qui permet au consommateur de distinguer différents produits de différentes origines. L'emballage revient à mettre le produit à l'intérieur d'un conteneur doté de matériaux d'emballage qui l'immobilisera et le protégera. L'emballage vise à atteindre deux objectifs de base (Altman, 1997 ; Lopez Camelo, 2007):

1. *Technique* : qui permet au produit d'être transporté, stocké, et manipulé d'une façon facile.
2. *Communicative*: offrir des informations au client, concernant la variété, le poids, le nombre, la démarche de sélection ou le niveau de qualité du produit, le nom du producteur, le pays, la région d'origine, etc. Il est aussi tout à fait fréquent de joindre à l'emballage des recettes, la valeur nutritive, les codes barres du produit ou toute autre information permettant de retracer son origine. Comme il communique l'image du producteur suivant le design, le label, la couleur, la marque et la forme, l'emballage est un outil principal de promotion.

Ces dernières années, l'emballage est devenu une composante très importante dans le système de marketing agricole et agro-alimentaire, et ce pour les raisons suivantes (Altman, 1997) :

- Le développement de la distribution en supermarché ;
- Les vendeurs demandent des emballages plus efficaces et standardisés ;
- Les consommateurs exigent un emballage plus attractif ;
- Les entreprises ont remarqué qu'avec de nouveaux emballages attractifs ils ont de bons retours sur les investissements ;
- L'augmentation de la compétition demande des emballages de plus en plus attractifs pour attirer plus de consommateurs.

Une des raisons pour lesquelles les producteurs agro-alimentaires produisent plusieurs produits est la saisonnalité des produits agricoles. Cependant, dans l'industrie agro-alimentaire, la décision d'avoir une gamme de produit est largement liée au système de distribution. Offrir une gamme de produits est aussi utile pour faciliter la pénétration des marchés (Altman, 1997 ; Crawford, 1997).

Les produits locaux

Van de Kop *et al.* (2006) définissent les produits locaux comme «*des produits basés sur une forte identité et réputation liées à un territoire spécifique, et/ou des produits typiques basés sur des méthodes spécifiques de production et dont la qualité, la réputation et toutes autres caractéristiques sont attribuées essentiellement à leur origine géographique*». Les produits locaux découlent d'une histoire locale, d'un mode de production et d'un savoir faire spécifique à la région, et des conditions géographiques et agro-climatiques particulières. Cette spécificité n'est pas bien valorisée dans les circuits commerciaux traditionnels. A travers des produits locaux, le territoire et son potentiel sont mis en valeur. Leur présence explicitement signalée dans le commerce est un moyen de faire prendre conscience au public de l'existence même du territoire, de sa valeur, de sa culture et de ses spécificités (Commission Européenne, 2004).

Il n'y a pas de pays au monde où l'origine géographique ne soit associée à des produits. La pratique qui consiste à désigner les productions locales par leur lieu d'origine, c'est-à-

dire par le nom géographique de l'endroit où elles ont été élaborées, est universelle. Le principe de la protection de l'origine a été adopté à l'échelle internationale mais son application soulève encore beaucoup de questions (Bérard et Marchenay, 2007).

Le marketing des produits de terroir ou des produits locaux est largement développé et soutenu en Europe où des labels sont créés et des lois sont élaborées pour désigner et protéger des produits comme le vin, les fromages, l'huile d'olive, etc. (Van de Kop *et al.*, 2006). Le marketing de ces produits, dans les PVD, est toujours peu développé, il fait sujet de plusieurs initiatives et projets de développement, mais beaucoup de questions se posent sur l'efficacité de cette approche de marketing et le profit qu'elle apporte aux petits producteurs.

II.3.1.2. Le prix

L'aspect le plus important de toute filière agricole est le prix de vente du produit final (La Gra, 1990). Ce prix reflète les coûts de production, de marketing et les marges de profit des différents agents impliqués dans sa production et distribution (Crawford, 1997). Dans un système d'économie de marché, le prix d'un produit est déterminé par l'offre et la demande. Un équilibre tend à s'établir entre ce que les producteurs peuvent offrir à un prix donné et ce que les consommateurs veulent acheter. Les économistes appellent cela le « *prix d'équilibre du marché* ». Simultanément à la hausse de prix d'un produit, il y aura aussi un accroissement de la quantité fournie alors que celle demandée décroîtra, ou inversement. Le prix du marché augmentera ou diminuera jusqu'à ce que la quantité fournie soit égale à celle demandée, ou « *en équilibre* » (Shepherd, 2001).

Norton (2005) précise que les prix agricoles sont abordés sous de nombreux angles : au niveau de la production, ou à celui des grossistes ruraux et urbains et des consommateurs ; au moment de la récolte, ou en période de déficit relatif ; à la frontière dans le cas des importations et des exportations ou à l'intérieur du pays ; en fonction de la qualité du produit, etc.

La politique économique de chaque pays exerce elle aussi une influence sur les prix agricoles réels par le biais d'instruments macroéconomiques et sectoriels. La politique tarifaire et commerciale, la politique de taux de change et la politique budgétaire constituent les trois volets de la politique macroéconomique qui influent le plus sur les prix (*Idem*).

II.3.1.3. La place (ou distribution)

La distribution est l'entrée d'une entreprise dans un nouveau canal de vente au sein d'une filière. Le mouvement peut se produire entre les réseaux domestiques, régionaux et mondiaux. La distribution est divisée en distribution physique (stockage, manipulation, transport) et une distribution fonctionnelle: vente en gros et en détail. La décision du circuit de distribution¹⁵ est liée à la stratégie de marketing (Crawford, 1997 ; DGCID, 2007).

¹⁵ (*cf.* Paragraphe II.2.7. Les circuits et canaux de distribution, p.28)

La modernisation des systèmes de distribution agro-alimentaire engendre des contraintes dont les plus importantes sont (DGCID, 2005) :

- L'introduction et la sophistication des standards de qualité et de sécurité sanitaire en matière de consommation (pour les consommateurs) et d'usage des produits phytosanitaires (pour les producteurs) ;
- Un accroissement des exigences des consommateurs urbains pour des produits de qualité et de bonne présentation ;
- L'exigence de réaliser des économies d'échelle pour pouvoir présenter des produits en quantité suffisante et de manière régulière aux grossistes.

Cette modernisation entraîne pour les petits producteurs la nécessité de s'organiser en associations ou coopératives bien coordonnées pour améliorer leur positionnement par rapport aux marchés développés.

II.3.1.4. La promotion

La promotion inclue la publicité, les relations publiques, les ventes, les foires, les brochures, les offres. La composante la plus importante de la promotion est le message à communiquer (Crawford, 1997).

II.3.2. La qualité, un facteur important dans le marketing agro-alimentaire

Le mot qualité vient du latin *qualitas* qui désigne l'attribut, la propriété ou la nature fondamentale d'un objet. Cependant, on peut aujourd'hui définir ce mot comme «*degré d'excellence ou de supériorité*» (Lopez Camelo, 2007).

La notion de qualité des produits alimentaires se réfère à la notion de qualité des produits et service en général, mais elle présente certaines spécificités : le caractère instable et altérable des produits alimentaires, leur action sur la santé, leurs qualités organoleptiques. Selon l'AFNOR (Agence Française de Normalisation), la qualité d'un produit ou d'un service, est l'ensemble des propriétés et des caractéristiques qui lui confèrent l'aptitude à satisfaire des besoins exprimés, ou implicites des clients. La qualité est fonction de la production agricole (choix des variétés, des races, des souches, modes d'élevage,...), mais aussi de la transformation des produits, des conditions de leur distribution (transport et stockage) ainsi que de l'action du restaurateur ou du consommateur par la conservation, la cuisson et la présentation des aliments (Larange, 1995).

Mainguy (1989) distingue 4 composantes de la qualité d'un produit alimentaire, nommées les 4S (**Schéma-6**) : santé, sécurité, service, satisfaction, représentées sous une forme des deux axes de la qualité.

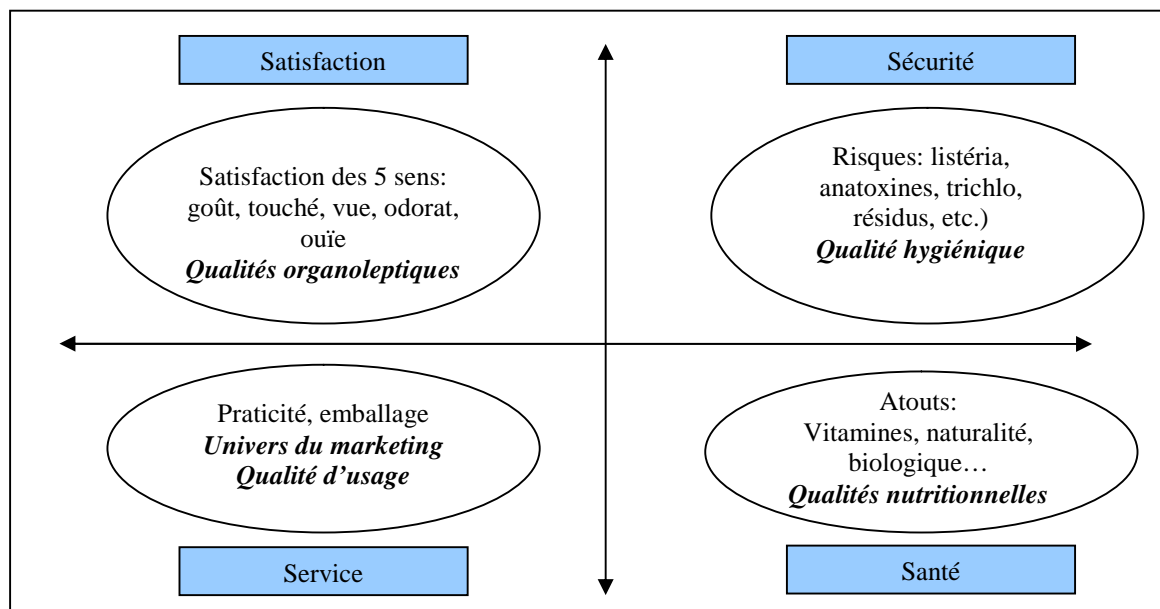


Schéma-6. Les deux axes de la qualité.

Source: (Mainguy, 1989)

De nos jours, la majorité des consommateurs donnent une grande importance à la qualité des produits agro-alimentaires, surtout aux caractéristiques associées à la sécurité et à la santé humaine. L'aspect sécurité et nutrition d'un produit alimentaire est souvent influencé par les pratiques et décisions prises au niveau de plusieurs étapes de la chaîne de production, transformation et distribution (Caswell and Roberts, 1994).

La livraison d'un produit alimentaire à haute sécurité et de bonne qualité nutritionnelle, demande une coordination entre tous les opérateurs de la chaîne de production et de distribution. Ainsi, les initiatives assurance-qualité doivent être incorporées dans des plans de marketing à long terme plus qu'elles ne doivent faire sujet d'une gestion de crise à court terme. Un marketing basé sur la sécurité et la qualité nutritionnelle des produits ne peut pas être réussi que si les consommateurs sont conscients des caractéristiques que présentent ces produits d'une part ; et si les producteurs s'engagent dans un processus de production et de distribution qui assure les caractéristiques demandées et qui les communique aux consommateurs à travers des marques « *brand name* », des certifications, et autres moyens de communication. Cela demande un environnement réglementaire qui fixe des standards clairs (*Idem*).

II.3.2.1. Standardisation et normes

Les marchés de produits agricoles frais ou transformés exigent des normes de qualité constantes. En outre, ces marchés s'orientent de plus en plus vers une situation où le fournisseur doit aussi se conformer à des contrôles réglementaires concernant les techniques de production, en particulier sur l'utilisation des pesticides (Eaton et Shepherd, 2002).

Ni la modernisation des marchés, ni l'intégration, ni les études de marchés et la promotion des ventes ne sont réalisables si elles ne partent d'un produit définissable, reconnaissable, stabilisé : c'est le rôle de la standardisation des produits. La standardisation ou normalisation se définit comme un effort tendant à unifier les produits et à les classer. Elle s'applique non seulement au produit lui-même, pour lequel elle prescrit une unification dès le stade de l'acte productif, puis une classification au stade du triage, mais encore à l'emballage et la présentation de ce produit (Bourgeois, 1967).

Les normes s'insèrent dans une politique de qualité. Elles sont la base minimale d'une politique de qualité englobant l'ensemble de la production (De Pascale, 1992). Traditionnellement les normes s'apparentaient à des spécifications techniques concernant les produits. Aujourd'hui, il s'agit davantage de critères permettant d'évaluer la performance d'un produit ou service, ses caractéristiques techniques et physiques et les conditions dans lesquelles il a été produit ou délivré. Les normes se font de plus en plus nombreuses et strictes. Plusieurs raisons expliquent cela, à commencer par la prise de conscience accrue des risques sanitaires associés à l'alimentation. La mondialisation de l'industrie agro-alimentaire et l'augmentation des aliments transformés et préparés créent par ailleurs de nouveaux risques (DGCID, 2006).

II.3.2.2. La différenciation par la qualité

La différenciation consiste à mettre à la disposition des distributeurs et des consommateurs un produit perçu comme différent des autres (**Annexe-6**). Elle permet aux entreprises de bénéficier d'un avantage concurrentiel qui introduit une situation de monopole, ou une situation de concurrence monopolistique (Larange, 1995).

II.4. L'approche de la chaîne de valeur

II.4.1. Les concepts de la filière et de la chaîne de valeur

Les concepts chaîne de valeur et filière dans le secteur agricole se sont construits avec le temps et différents travaux de recherche s'intéressent à leur définition, évolution et analyse. Les définitions de ces deux concepts se rapprochent trop les unes des autres mais nous les présentons séparées.

II.4.1.1. Comment définir une filière agricole

La FAO définit une filière agricole « *comme l'ensemble des agents, ou fractions d'agents, qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation et de valorisation, à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur* ».

Goossens (1998) définit la filière comme « *l'ensemble des agents économiques qui contribuent directement à la production, puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché d'un même produit* ». Il ajoute : « *la filière retrace la succession des opérations qui, partant en amont d'un produit, aboutit en aval, après plusieurs stades de transfert dans le temps, l'espace et la forme, à un produit fini au niveau du consommateur* ».

Selon Fraval (2000), une filière agricole est centrée sur un produit agricole et sur tout ou une partie de ses transformations successives. En analyse économique, une filière peut être considérée comme un mode de découpage du système productif, privilégiant certaines relations d'interdépendance. Elle permet de repérer des relations de linéarité, de complémentarité, d'hierarchie et de cheminement entre les différents stades de transformation.

Par conséquent, une filière est un système d'acteurs et d'organisations, relations, fonctions, valeurs monétaires et produits qui s'articulent pour transférer services ou biens du producteur au consommateur final. C'est un système de liens entre production, traitements post-récoltes et de transformation, commercialisation et consommation. Traditionnellement, l'accent a été systématiquement mis sur le premier maillon de la chaîne : production, productivité, sécurité alimentaire des producteurs. Mais il est essentiel d'aller au-delà de cette compréhension limitée, il faut avoir une vision holistique (DGCID, 2005).

Pour Fontan (2006), la notion de filière est représentée par un ensemble d'éléments regroupés selon trois approches :

1. L'approche technique : prend en compte la succession des opérations nécessaires pour la production ;
2. L'approche financière : comporte l'ensemble des relations économiques et comptables qui s'établissent lors du processus de production ;

3. L'approche socio-économique : toute filière nécessite l'intervention d'un nombre plus ou moins important d'opérateurs. Les relations entre les acteurs de la filière doivent aussi être considérées au cours des opérations. Ainsi, il faudra prendre en considération leurs stratégies et leurs logiques de comportement.

La structure d'une filière agricole est déterminée par 4 facteurs principaux : (1) le profil du consommateur ; (2) la structure de l'entreprise agricole ; (3) le cadre économique ; (4) les caractéristiques de la production et du produit vivrier.

L'étude d'une filière comporte deux étapes fondamentales (**Tableau-8**) : une étape descriptive (produits, itinéraires, agents, opérations, environnement institutionnel...) et une étape explicative (structure de fonctionnement des marchés, intervention de l'Etat, planification, accords interprofessionnels...) (Lagrange, 1995).

Tableau-8. Les champs d'étude d'une filière.

Champ d'étude au sein d'une filière	Description
Produit	Quel est le produit agricole pris en compte et qui donne son nom à la filière ? Quels sont les produits alimentaires et non alimentaires élaborés par cette filière ?
Itinéraire	Type de circuits (vente direct, circuit long...) longueur des circuits (nombre de intermédiaires) coût des transports...
Agents ou opérateurs	Quels sont les différents intermédiaires : agriculteurs, transformateurs, distributeurs, restaurateurs, consommateurs... Quels sont les comportements et les caractéristiques de ces agents (nombre, évolution du nombre, localisation, taille, marges...)
Opérations ou fonctions	Quelles sont les fonctions des différents opérateurs (production, transport, transformation, distribution...)
Flux	Quelles quantités de marchandises sont échangées ? à quels prix ? Quels sont les lieux d'échange ?
Environnement institutionnel	Quels syndicats ? Quelles interprofessions ? Quels organismes de recherche ?

Source: (Lagrange, 1995)

L'étude de la commercialisation d'un produit au niveau d'une filière permet de suivre l'itinéraire d'un produit et la succession des opérations s'y rapportant. Elle permet également de mettre en évidence les incidences de la technologie sur l'économie : procédés, conditionnement des produits, innovation, diffusion des technologies ; autant d'éléments importants pour la commercialisation des produits alimentaires (*Idem*).

II.4.1.2. La nature multidisciplinaire des filières agro-alimentaires

Le point de départ de toute filière agro-alimentaire est la décision de quel produit sera produit, et en quelles quantités. Le point d'arrivée est le moment où le produit se consomme. Entre ces deux points, beaucoup de disciplines, y compris l'économie, la sociologie, la politique, la santé, l'ingénierie, l'agronomie, la planification, les sciences alimentaires, et d'autres encore, doivent collaborer pour contribuer au bon fonctionnement de la filière. La complexité d'une filière est susceptible de variations

selon des facteurs tels que le niveau de développement du pays, la géographie, la culture, la saison de l'année, les conditions météorologiques, le réseau routier, la technologie disponible, l'infrastructure, la disponibilité de main d'œuvre, la distance entre les marchés et les exploitations, la demande sur le marché, et ainsi de suite. En analysant une filière donnée, il est très important d'obtenir une claire compréhension des divers participants dans la filière, ainsi que de leurs rôle et motivations (La Gra, 1990).

II.4.1.3. Qu'est ce qu'une "Chaîne de Valeur"

Une chaîne de valeur est une séquence de combinaisons d'activités et de facteurs de production, orientées sur la cible, qui créent un produit ou service commercialisable de sa conception à la consommation finale.

Le terme chaîne de valeur caractérise un système d'intégration verticale et un réseau stratégique entre plusieurs agents œuvrant dans une même chaîne de production ou filière (Westlake, 2005). Dans cette chaîne, sont inclus des activités telles que la conception, la production, la commercialisation, la distribution et les services de soutien au consommateur final. Les activités, que comprend une chaîne de valeur, peuvent être contenues dans une seule entreprise ou réparties sur plusieurs entreprises. Le terme de chaîne de valeur se réfère au fait que la valeur est ajoutée aux produits préliminaires par la combinaison d'autres ressources (par exemple les outils, la main d'œuvre, le savoir et les compétences, d'autres matières premières, etc.). Comme le produit passe par plusieurs étapes de la chaîne de valeur, la valeur du produit augmente (Kaplinsky and Morris, 2001 ; Lesego Herr *et al.*, 2006).

Hobbs *et al.* (2000) distingue entre les termes chaîne de production (Production Chain) et chaîne de valeur (Value Chain). Ces deux concepts sont parfois confondus, mais en effet il existe d'importantes différences entre eux (**Tableau-9**). Simplement définie, la chaîne de production concerne toutes les actions et les acteurs qui participent à l'activité économique et utilisent des intrants et des services pour produire et fournir un produit au consommateur final. Par contre, une chaîne de valeur est un réseau stratégique qui lie les différents acteurs de la chaîne de production. Cette chaîne de valeur diffère de la chaîne de production par la vision stratégique à long terme des acteurs. Ces derniers reconnaissent leur interdépendance et travaillent ensemble pour définir des objectifs communs et partagent les risques et les bénéfices. De même, la chaîne de valeur est orientée vers la demande et non l'offre et par conséquent elle répond aux demandes et aux besoins des consommateurs (Hobbs *et al.*, 2000 ; Lundy *et al.*, 2004).

Tableau-9. Différences entre chaîne de production et chaîne de valeur.

Facteur	Chaîne de production	Chaîne de valeur
Flux d'information	Peu ou inexistant	Très important
Principal occupation	Coût/prix	Valeur/qualité
Stratégie	Production de base	Production différenciée
Orientation	Offre	Demande
Structure	Acteurs indépendants	Acteurs interdépendants
Philosophie	Compétitivité par acteur	Compétitivité collective

Source: (Hobbs *et al.*, 2000)

II.4.1.4. La chaîne de valeur en agriculture

Tout agriculteur ou producteur qui offre son produit pour être vendu fait parti d'une chaîne de valeur (SDC, 2007). Une représentation simplifiée de la chaîne de valeur dans les domaines agricoles et agro-alimentaires, sera comme suivant (**Schéma-7**) :

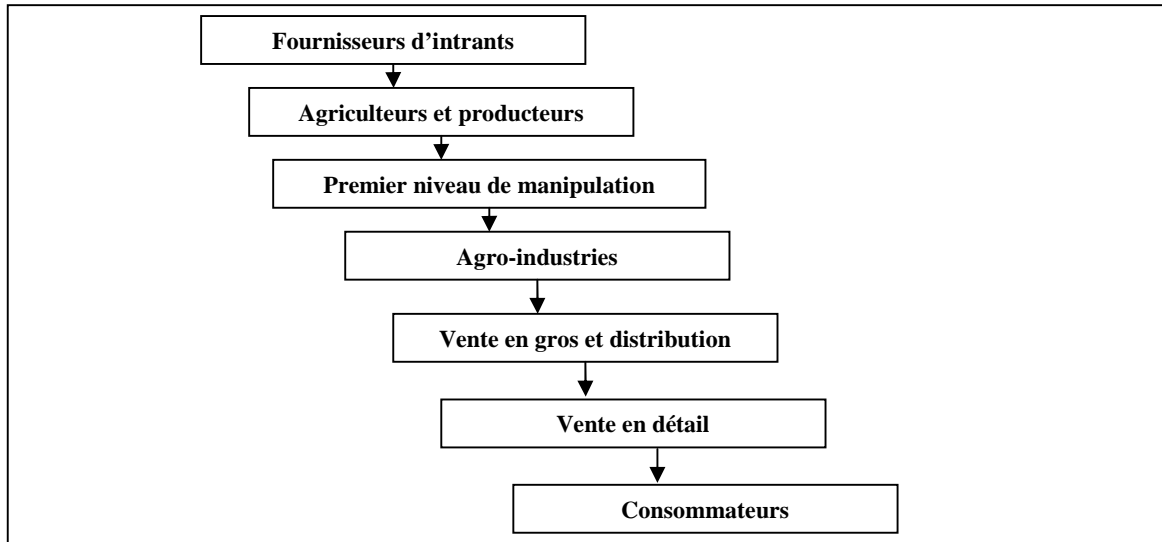


Schéma-7. Représentation simplifiée d'une chaîne de valeur agro-alimentaire.

Parmi les aspects importants de la chaîne de valeur on distingue les flux physiques, financiers et le flux des informations qui se déroulent tout au long de la chaîne. La valeur ajoutée au produit par la production, la transformation, et toutes les fonctions de marketing, est perceptible quand le consommateur paie le produit. Cette valeur est partagée par le producteur et tous les autres agents qui sont impliqués dans la transformation et les fonctions de marketing (Westlake, 2005 ; Bammann, 2007).

II.4.1.5. Gouvernance de la chaîne de valeur

Traiter de la question des chaînes de valeur exige une compréhension du « *comment les chaînes de valeur sont organisées* » et particulièrement « *qui joue quel rôle ou qui prend les décisions* » dans la chaîne (Roduner and Gerrits, 2006). C'est ce que les auteurs définissent comme : gouvernance de la chaîne de valeur.

Il est essentiel de distinguer les types de gouvernance suivants pour les chaînes de valeur (Lesego Herr *et al.*, 2006):

1. Beaucoup de chaînes ont un acteur principal qui détermine tout le caractère de la chaîne. Les joueurs très forts sont souvent appelés des leaders, qui cherchent à diriger la chaîne. Les leaders déterminent et appliquent des conditions sous lesquelles d'autres acteurs dans la chaîne doivent fonctionner. Lorsqu'un leader possède le contrôle étendu ou même reprend la responsabilité directe des parties de la chaîne de valeur, on parle de rapports hiérarchiques.
2. Dans d'autres chaînes, il y a une interaction intensive, mais les rapports entre les entreprises ne sont pas égaux. Dans ce cas on parle plus de rapports de type réseau.

3. Ce ne sont pas toutes les chaînes qui sont dirigées par de très puissants leaders. Dans quelques chaînes, l'achat et la vente existent (transaction) ; mais il y a peu d'échange d'information, et ils apprennent peu l'un de l'autre (l'interaction). Ce type de gouvernance de la chaîne de valeur consiste en rapports basés sur le marché, parce que les conditions d'échange de marchandises et de services sont négociées quotidiennement sur la base du prix du marché.

II.4.1.6. Analyse de la chaîne de valeur en agriculture

L'analyse de la chaîne de valeur est un cadre conceptuel de cartographie et de catégorisation des processus économiques. Une telle analyse illustre les liens entre les agriculteurs, les commerçants et les producteurs de produits agro-alimentaires, les détaillants et les consommateurs finaux. Ensuite cette cartographie est complétée avec des données, indiquant les coûts engendrés et la valeur ajoutée au produit dans chaque étape. Elle permet également d'identifier les challenges et les opportunités, ainsi que les points de levier auxquels les actions d'amélioration peuvent atteindre l'impact le plus élevé (*Idem*). Une analyse systémique de la chaîne de valeur intègre trois niveaux d'observations (**Schéma-8**) (SDC, 2007).

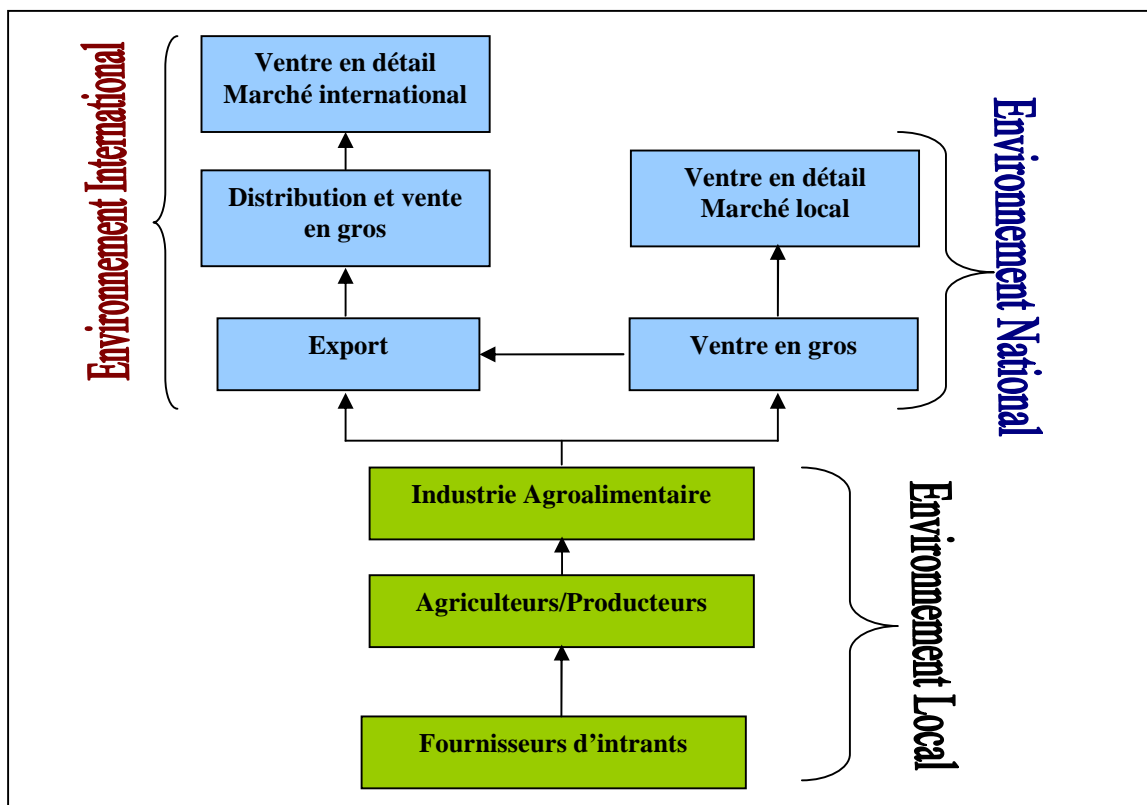


Schéma-8. Les trois niveaux d'observation dans l'analyse de la chaîne de valeur.

II.4.1.7. Avantages d'une approche chaîne de valeur pour améliorer la commercialisation

L'approche de la chaîne de valeur permet de faire trois types d'analyse ou d'évaluation : technique, opérationnel et économique (Amanor Boadu, 2004). Selon Bammann (2007) et Lesego Herr *et al.* (2006), les avantages de l'approche chaîne de valeur sont les suivants :

1. C'est une approche globale et simultanée orientée sur le Marché/Demande et l'Offre/Production, qui aspire à faciliter l'accès au changement des opportunités et des demandes sur le marché et de faire correspondre ces demandes et ces opportunités à une action appropriée pour améliorer les capacités des petites et moyennes entreprises.
2. Elle permet aux parties prenantes nationales et aux agences internationales de développement d'obtenir une image plus grande de la performance d'un secteur et de comprendre sa performance.
3. Les liens inter entreprises et institutionnels permettent de comprendre comment la chaîne de valeur est organisée et coordonnée et d'identifier les canaux par lesquels le produit atteint le marché.
4. La chaîne de valeur dénote où, comment, et à quelle étape la valeur est ajoutée. Cela permet de comprendre quelle chaîne et quelles parties de la chaîne produisent les revenus les plus élevés et les plus bas, et où les pressions pour le changement sont les plus grandes.
5. La cartographie d'une chaîne de valeur permet d'identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces d'un secteur.

II.4.2. Les opérateurs de la chaîne

Le système de marketing agro-alimentaire engendre un ensemble d'activités économiques qui peuvent être effectuées par les agriculteurs, les entreprises agricoles, les industries agro-alimentaires, d'une façon individuelle ou en partenariat (groupement, coopératives, intégration verticale...), ainsi que par d'autres entreprises privées ou étatiques (distributeurs, transporteurs, transitaires, marchés en gros, commerçants de détail,...). Chaque acteur impliqué dans le système de marketing doit avoir des ressources financières, des capacités de gestion, un savoir faire technique, et le plus important il doit accepter le risque financier, afin de faire ses tâches d'une façon efficace (Abbott, 1987 ; Lagrange, 1995).

II.4.2.1. L'agriculteur/producteur

Pour l'agriculteur, la fonction principale du marketing est de lui assurer la vente de ses produits d'une façon efficace et rentable (Abbott, 1986). Les producteurs agro-alimentaires ajoutent principalement de la valeur aux matières premières. Ils jouent un rôle vital en transformant des matières premières périssables en des produits stockables, attirants et facilement manipulables. Par conséquent, ils occupent une position stratégique dans le système agro-alimentaire (Kohls and Uhl, 1985).

II.4.2.2. Les coopératives

En général, les motivations et les objectifs d'une coopérative sont: (1) améliorer les marges de gain, (2) réduire les coûts de marketing, (3) obtenir des intrants et des services qui sont chers pour un agriculteur individuel, (4) avoir un meilleur accès aux marchés, (5) améliorer la qualité des services et des produits, (6) augmenter les revenus des agriculteurs, et (7) se protéger contre l'exploitation par les grandes forces économiques que l'agriculteur tout seul ne peut pas soutenir (Crawford, 1997 ; Farris, 1997). Abbott (1987) distinguent quatre types de coopératives agricoles :

1. Coopératives de marketing : à travers lesquels les agriculteurs vendent leurs productions. Elles peuvent aussi assurer des fonctions de collecte, triage, stockage, etc.
2. Coopératives d'achats : leur objectif est de faire des économies pour les membres avec des prix compétitifs, une meilleure qualité, et des équipements et intrants mieux adaptés aux systèmes de production.
3. Coopératives de services : assurent aux membres des services de haute qualité qu'ils ne peuvent pas obtenir ailleurs : crédit, assurance, vulgarisation etc.
4. Coopératives de transformation : s'occupe de l'emballage et de la transformation des produits frais.

Une des caractéristiques des coopératives est qu'elle est une propriété de ceux qui utilisent ses services et qui se distribuent tous les gains entre eux (*Idem*). Malheureusement, le potentiel de développement des coopératives est dans plusieurs cas ralenti ou bloqué. Des standards faibles de performance, une mauvaise gestion, un échec financier, la corruption, l'utilisation des coopératives pour des fins politiques, sont tous des caractéristiques de plusieurs coopératives dans plusieurs pays. Par conséquent, plusieurs questions se posent sur la vraie participation des coopératives dans le processus du développement agricole (Crawford, 1997).

II.4.2.3. Les intermédiaires : distributeurs et commerçants

Dans une chaîne de valeur, ce sont les distributeurs et les commerçants qui sont les mieux placés pour percevoir les attentes des consommateurs ; ainsi ils ont un rôle important dans la détermination de la qualité commerciale recherchée pour les produits alimentaires. Cela leur donne un poids considérable dans la filière, même s'il est parfois contesté par les agriculteurs (Lagrange, 1995).

Dire que les intermédiaires achètent la production des agriculteurs et petits producteurs à un prix inférieur à sa valeur réelle n'est qu'une supposition, car la notion de valeur est rarement définie. Les agriculteurs sont parfois peu payés, mais c'est loin d'être toujours le cas. Par ailleurs, il arrive que ce soit l'intermédiaire qui amène le producteur à l'économie monétaire, car il est souvent le seul à offrir un débouché. Grâce à ce travail de pionnier, les services qu'il rend devraient lui rapporter davantage, mais ces gains attirent la concurrence et peu d'intermédiaires peuvent se permettre de payer l'agriculteur à bas prix, même à l'échelle du village. Ils doivent rivaliser avec d'autres pour s'approvisionner et se montrer compétitifs au plan non seulement des prix mais aussi des

services dispensés aux agriculteurs. Au nombre de ces services, figurent notamment ceux qui visent à s'assurer la fidélité des producteurs et à en attirer de nouveaux: informations sur les prix, facilités de paiement auprès des magasins locaux, etc. On reproche également aux intermédiaires leur prétendue tendance à accaparer les stocks pour faire monter les prix à la consommation, mais on oublie qu'acheter les approvisionnements en période de post-récolte et les conserver jusqu'au moment où ils se font relativement rares avantage à la fois le consommateur et le producteur (Abbott, 1987).

II.4.2.4. Les consommateurs

Les profils de consommation sont spécifiques à chaque pays ou même à chaque région ; ils varient en fonction du sexe, de l'âge, du niveau d'instruction et du niveau socio-économique. Pourtant, il existe des tendances mondiales et des modes de comportement universels. Les modes de consommation sont également influencés par la segmentation croissante du marché, qui se manifeste à travers la diversité toujours plus grande des formes, couleurs, saveurs, emballages et des façons dont le produit est préparé et présenté (Lopez Camelo, 2007).

L'évolution de la consommation est un facteur qui motive actuellement les nombreux débats autour de la qualité des produits agro-alimentaires. Le consommateur souhaite un produit de qualité car il est soucieux de sa santé et l'évolution de la consommation importe aussi, car elle reflète l'évolution des modes de vie et des circuits économiques (De Pascale, 1992).

Les tendances d'évolution des marchés alimentaires sont (DGCID, 2005) :

- Les consommateurs se tournent de plus en plus vers des produits faciles à utiliser (légumes pré-coupés, réfrigérés ou congelés, soupes préparées, jus de fruits en bouteille, plats précuits et congelés, etc.) ;
- Les consommateurs s'intéressent de plus en plus à la nutrition et à la santé en alimentation (par exemple croissance de 20 % par an des produits biologiques aux Etats Unis et en Europe, demande pour les produits liés à la médecine naturelle, etc.) ;
- La consommation des chaînes de restaurants augmente et leur demande pour des produits traités ou transformés également ;
- L'intérêt du public pour le développement durable et le commerce équitable.

II.5. Les politiques agricoles et les projets de développement

Les politiques sont à la base de la gestion des affaires publiques et de l'administration. On les trouve à différents niveaux: zones régionales et union de pays, gouvernements nationaux et locaux, sociétés et institutions.

L'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) définit une politique comme un cadre ou une stratégie qui dicte d'une manière générale l'orientation et les grandes lignes du développement et du fonctionnement d'un secteur particulier. Elle est formulée par un gouvernement central au sein d'un ministère donné (Huillet *et al.*, 1988).

Dans le cas des politiques agricoles, la question de la rentabilité de l'agriculture est fondamentale. Le secteur agricole doit devenir aussi rentable que d'autres secteurs s'il veut attirer des fonds pour des investissements viables. Même s'il n'existe pas de solution simple, la formulation de politiques efficaces pour le développement du secteur agricole est impérative. Des politiques macroéconomiques appropriées et la fourniture d'infrastructures rurales de base, comme les routes et les marchés, et de services de soutien, comme la recherche agricole et la vulgarisation, sont essentielles pour accroître la rentabilité de l'agriculture dans les PVD (Coffey, 1998).

Avec la montée en puissance de la libéralisation économique, les PVD se trouvent obligés à réviser et reformuler leurs stratégies et politiques agricoles si elles existent déjà, ou à élaborer de nouvelles politiques agricoles qui puissent redéfinir le rôle de l'agriculture en conformité avec les nouvelles visions de l'économie, et en même temps, d'agir en sorte que les besoins des populations rurales soient pris en compte dans ce contexte (Norton, 2005).

II.5.1. Pays en voie de développement et politiques agricoles

L'importance du rôle économique que joue l'agriculture au niveau des zones urbaines (commerce et consommation alimentaire) ou au niveau des zones rurales (production agricole, économie rurale), ainsi que son impact direct ou indirect sur les facteurs socio-économiques et démographiques (pauvreté, exode rural, alimentation et santé...), nécessitent l'élaboration de politique agricole nationale liée à une multitude de facteurs, dont les plus importants sont :

- La sécurité alimentaire : l'agriculture produit toutes les denrées alimentaires, deuxième condition indispensable à la survie humaine après l'eau. Les zones rurales les plus pauvres des PVD dépendent directement de la production agricole locale qui vise avant tout à assurer leur propre consommation ;
- L'agriculture est bien évidemment la principale source de revenus et d'emplois en zones rurales ;
- La croissance agricole constitue également la principale arme contre la pauvreté en zones rurales et urbaines ;
- L'impact de l'activité agricole sur l'environnement naturel de tout pays ;
- L'importance des performances de l'agriculture pour le reste de l'économie ;

- Le lien entre l'agriculture et les changements sociétaux et démographiques : le déplacement intersectoriel de la main d'œuvre de l'agriculture vers le reste de l'économie constitue pratiquement un flux irréversible de ressources. Ce déplacement génère des coûts sociétaux importants liés à l'investissement dans des infrastructures supplémentaires en zones urbaines. En outre, quand l'exode rural dépasse la capacité des villes à créer des emplois rémunérateurs, il provoque de graves problèmes socio-économiques.
- Le lien entre l'agriculture et le statut juridique de l'exploitation de la terre.

Compte tenu de ce qui précède, toute politique agricole doit étudier avec soin le rôle de l'agriculture dans les perspectives de développement de la nation et concevoir des politiques adéquates. Cela ne signifie pas qu'il faille subventionner l'agriculture aux dépens de la croissance des autres secteurs. En revanche, il faut s'efforcer de trouver un équilibre adéquat, en cohérence avec une évaluation précise des perspectives de croissance de l'agriculture. Toute politique agricole visant l'amélioration de la commercialisation agricole est liée aux politiques commerciales internationales, à la politique en matière de concurrence, et à la politique financière rurale (Norton, 2005).

II.5.1.1. La typologie d'une politique agricole

Partout dans le monde, la conception de la nature de la politique agricole est en pleine évolution. Il n'existe pas de consensus similaire sur la substance de la politique agricole (*Idem*). Cependant on peut diviser la politique agricole en trois grandes catégories :

1. Les instruments de la dépense publique qui sont affectés au secteur agricole à diverses fins : construction des infrastructures (routes agricoles, irrigation, stockage) ; la fourniture directe de crédit aux producteurs et les subventions au crédit privé ; le financement de la recherche, de la vulgarisation et de la production de semences améliorées ; le financement des déficits des programmes d'achats de certains produits aux agriculteurs à des prix élevés et de vente aux consommateurs à des prix bas ; ainsi que les paiements directs dans le cadre d'autres programmes de soutien.
2. Les contrôles financiers étatiques: principalement des prix et des échanges commerciaux, mais parfois aussi de l'accès aux terres et à l'eau d'irrigation, ainsi que des niveaux de production eux-mêmes.
3. La gestion directe de la production et de la commercialisation : par le biais d'entreprises étatiques dans tous les secteurs. Dans la plupart des parties du monde, la tendance est de réduire la propriété étatique des biens de capital du secteur, mais le rythme du changement varie selon les régions.

II.5.1.2. Les objectifs de la politique agricole

Lorsque le secteur public établit des politiques gouvernementales pour l'agriculture, normalement les objectifs s'orientent vers l'augmentation de la production et des revenus de l'agriculteur, et la réduction des coûts du consommateur. En général, le but est d'améliorer le bien-être des populations rurales et urbaines (La Gra, 1990).

Suite à l'émergence de nouveaux paradigmes et concepts de développement, dont le plus important est le développement durable, la politique agricole doit se fonder sur la formulation d'objectifs larges, sociaux, économiques et environnementaux, liés fondamentalement à la promotion du développement humain. Les trois objectifs principaux d'une politique agricole moderne et durable consistent à :

- Assurer l'efficacité et la rentabilité économique de toute activité agricole ;
- Promouvoir l'adoption de pratiques agricoles qui respectent l'environnement ;
- Assurer une équité sociale surtout pour les populations rurales.

En d'autres termes, Norton (2005) parle de cinq principes de base qui assurent la durabilité à long terme d'une politique agricole :

1. *Viabilité économique* : apporter de véritables avantages économiques aux régions rurales ;
2. *Viabilité sociale* : améliorer le bien-être des groupes à bas revenus et des autres groupes défavorisés, dont les femmes ;
3. *Viabilité budgétaire* : renoncer aux politiques, programmes et projets dont les sources de financement ne sont pas totalement identifiées ;
4. *Viabilité institutionnelle* : créer des institutions robustes et capables d'autonomie à terme. Par exemple : les services de recherche et de vulgarisation principalement soutenus par des prêts et des subventions internationaux ne sont pas durables à long terme ;
5. *Viabilité environnementale* : élaborer des politiques encourageant la gestion durable des ressources naturelles et permettant de ramener à des niveaux gérables la pollution de l'eau et la dégradation du sol dues aux activités agricoles.

II.5.1.3. Comment élaborer et mettre en œuvre une politique agricole

La détermination d'une politique agricole dépend des choix fondamentaux du pays pour atteindre les objectifs fixés selon des modalités définies. Elle tient compte des implications pratiques pour le secteur agricole en termes de revenu, d'emploi et d'investissement, et elle doit s'inscrire dans la situation présente et dans les dynamiques intérieures et extérieures à l'œuvre. Pour élaborer une politique agricole, il faut tenir compte des facteurs clés suivants :

- Les principaux objectifs de la politique agricole ;
- Les principaux acteurs du domaine agricole, leurs rôles et leurs relations ;
- Les domaines politiques qui influencent le secteur agricole ;
- Le rôle de l'information et de la recherche dans la formulation de politiques ;
- Comment surveiller et évaluer au mieux les politiques.

De nos jours, mettre en œuvre une politique agricole demande l'assentiment et la participation active de multiples acteurs et catégories de décideurs. C'est normalement le gouvernement (ministère de l'agriculture) qui a la responsabilité de diriger la manœuvre ; mais dans les PVD il lui faut agir en coordination avec plusieurs autres acteurs : les organisations internationales et les agences de développement, les bailleurs de fonds, les ONG étrangères et locales, les organisations professionnelles du secteur, les agriculteurs

et les communautés rurales. Dans ce cadre, Norton (2005) définit cinq manières de mettre en œuvre les décisions d'une politique agricole :

1. Le développement de la législation ;
2. Les décisions et décrets administratifs ;
3. L'allocation des investissements publics, ou financement sur le budget d'investissement, dont une partie peut provenir de partenaires en développement extérieurs ;
4. L'allocation du budget de fonctionnement du gouvernement ;
5. La participation du secteur privé et de la société civile.

II.5.2. Les projets et les programmes de développement agricole

II.5.2.1. Comment définir un projet de développement

Gittinger (1985) conçoit le projet comme étant une activité pour laquelle on dépense de l'argent en prévision de rendement et qui semble logiquement se prêter à des actions de planification, de financement, et d'exécution. La Commission Européenne (2004) a défini le projet comme « *un ensemble d'activités visant à atteindre, dans des délais fixés et avec un budget donné, des objectifs clairement définis* ». Un projet comprend normalement:

- Des parties prenantes clairement identifiées, comprenant le groupe cible principal et les bénéficiaires finaux ;
- Des mécanismes de coordination, de gestion et de financement ;
- Un système de suivi et d'évaluation pour gérer et mesurer la performance ;
- Un niveau adéquat d'analyse financière et économique, montrant que les avantages générés par le projet seront supérieurs à son coût.

La Gra (1990) identifie les caractéristiques les plus saillantes d'un projet de développement comme suivantes:

1. Le projet possède une dimension physique qui établit des limites aux ressources disponibles ;
2. Le projet a une dimension temporelle, puisqu'il commence et il se termine à des moments spécifiques ;
3. Le projet se conforme à une unité bien définie (un groupe d'actions) qu'on peut évaluer pour en déterminer ses réussites ;
4. Le projet a des objectifs bien définis qui ont tendance à être innovateurs plutôt qu'à perpétuer une situation qui continue.

Les projets de développement représentent un moyen de définir et de gérer avec précision des investissements et des processus de changement. Les petits projets peuvent ne nécessiter que de faibles investissements financiers et ne durer que quelques mois tandis que des projets de grande envergure peuvent mettre en jeu des millions d'Euros et s'étaler sur plusieurs années.

A la lumière de ces différentes définitions, on voit que la définition du concept projet implique toujours cinq mots clés qui sont : objectifs ; activités ; résultats ; ressources ; délais. Donc, un projet est une série d'activités apparentées qui ont un objectif et des

résultats en commun à atteindre et réaliser au cours d'une période de temps définie au moyen d'une quantité de ressources bien déterminées.

Dans le contexte du développement agricole, Axinn (1993) considère que l'approche projet suppose qu'un développement agricole et rural rapide est nécessaire et que la lourde bureaucratie des services étatiques (ministère de l'agriculture) n'est guère de nature à avoir un impact important sur la production agricole ou sur la population rurale dans des délais appropriés.

II.5.2.2. Comment définir un programme de développement

Le concept « programme » peut se définir de différentes façons selon le domaine dans lequel nous nous situons. Dans le domaine du développement, le programme se définit comme un ensemble de projets opérationnels et distincts concourant à la réalisation d'un objectif global.

La Commission Européenne (2004) définit le programme de développement comme une série de projets dont les objectifs réunis contribuent à un objectif global commun, au niveau sectoriel, national ou international. Selon la Commission Européenne, les programmes de développement dépendent essentiellement de la façon dont les autorités responsables les conçoivent. Ainsi, un programme peut:

- Couvrir un secteur entier (la santé, l'éducation, l'agriculture...);
- Se concentrer sur une partie du secteur (l'irrigation, l'exportation agricole...);
- Consister en un ensemble de projets ayant un point focal commun (développement du travail coopératif...).

Le programme peut être envisagé comme un grand axe de développement qui, pour sa réalisation, implique plus ou moins un grand nombre d'acteurs et de secteurs distincts; d'où la nécessité d'opter pour une stratégie consistant en un ensemble de petites interventions opérationnelles et cohérentes contribuant par leur finalité à la réalisation de l'objectif global. Cet objectif global peut être, par exemple, la sécurité alimentaire, la lutte contre la pauvreté, le développement rural etc.

Selon le PNUD « *L'approche programme est un processus qui permet aux gouvernements d'articuler les priorités nationales et de réaliser les objectifs de développement humain durable dans un cadre cohérent et participatif. L'approche programme est bien plus qu'un simple moyen de réunir des projets exécutés en un lieu donné dans un programme, c'est une approche logique qui intègre les processus de planification et de gestion de tout effort de développement national, aux niveaux macro-économique, méso-économique et micro-économique* » (UNDP, 1997).

L'approche programme n'est pas nouvelle dans le monde des approches du développement. Elle part du principe que l'approche du développement axée sur les projets n'a pas toujours débouché sur les niveaux de développement soutenu escomptés. Le tableau suivant rassemble les principales divergences existantes entre l'approche projet et l'approche programme (**Tableau-10**).

Tableau-10. Comparaison entre les projets et les programmes de développement.

Points de divergences	Projet	Programme
Temps	Délimité dans un temps défini d'avance (court et moyen terme)	S'étend sur un temps relativement plus important que les projets (long terme)
Espace	Localisé et élaboré par rapport aux potentialités et contraintes d'une localité	Occupe un plus grand espace qui peut être même un pays ou une région
Objectifs	Quantitatifs, opérationnels et visent la rentabilité économique	Qualitatifs et s'inscrivent dans le cadre du développement social
Résultats	Mesurables et ont des retombées sur l'espace ciblé par le projet	Estimables mais pas toujours mesurables avec des retombées de plus grande envergure
Bénéficiaires	Membres actifs, informés et consultés avec une participation est plus active	Moins de participation à travers des projets satellites du programme

II.5.2.3. Avantages et limites des projets et des programmes de développement

Les concepts projets et programmes de développement se sont révélés être des puissants instruments pour rationaliser et améliorer le processus d'investissement. Leur principal avantage réside dans l'établissement d'un cadre et d'un déroulement logiques, à l'intérieur desquels on peut recueillir et analyser des données, établir des priorités d'investissement, envisager plusieurs options et aborder des questions de politique sectorielle. Ils imposent une discipline aux planificateurs et aux responsables nationaux, et permettent de s'assurer que les problèmes et les questions importantes sont pris en compte et soigneusement analysés avant que les décisions ne soient prises et appliquées. Si ces concepts sont correctement appliqués, ils peuvent accroître considérablement l'impact des ressources d'investissements limités sur le développement d'un pays. Cependant ces concepts ont aussi des limites. Ils dépendent de la disponibilité quantitative des données et leur fiabilité est fonction de celle de ces dernières. Ils dépendent également de l'estimation et de la prévision, qui sont très souvent sujettes à l'erreur humaine. Il faut procéder à des jugements de valeur, mais cette approche permet au moins de les rendre explicites. Les risques des projets et des programmes peuvent être évalués mais non évités, car ils sont conçus et exécutés dans un contexte évolutif de changements politiques, sociaux et économiques. Il faut ajouter qu'ils dépendent largement des politiques et des agendas des bailleurs de fonds qui assurent les investissements nécessaires pour leur mise en œuvre dans les PVD. Cela se passe souvent dans un cadre rigide avec peu de flexibilité envers les changements socio-économiques et politiques des pays en question. En partant des avantages et des limites des projets et des programmes de développement, nous pouvons résumer leurs principales conditions de réussite comme suivant :

1. Bonne et prudente planification ;
2. Participation active des acteurs concernés ;
3. Cohérence avec les politiques locales des pays ciblés ;
4. Bonne identification des bénéficiaires par genre ou groupe socio-économique ;
5. Respect de la spécificité sociale des groupes cibles ;
6. Aborder les problèmes réels du groupe cible et répondre aux besoins ;
7. Gestion efficace du projet ;

8. Compétences et motivation de l'équipe du projet ;
9. Prendre en considération la durabilité des activités après la fin du projet ;
10. Evaluation objective avant l'implémentation, au cours et après la fin du projet.

II.5.2.4. Rapport entre projets, programmes et politique

Comme démontré ci-dessus, les projets et les programmes de développement sont caractérisés par : (1) une durée et des ressources limitées, (2) ils sont exécutés par des organisations internationales et non gouvernementales en partenariat avec les gouvernements ; (3) ils se terminent à l'expiration du financement.

Par contre, une politique de développement d'un secteur est permanente, au moins jusqu'à son remplacement par d'autres. Elle est directement mise en œuvre par l'Etat et elle ne nécessite pas toujours de grandes dépenses du gouvernement.

Norton (2005) considère que même si la politique agricole ne représente pas toujours un coût pour le gouvernement, elle en implique souvent un pour les utilisateurs des services publics, les producteurs, les agents de commercialisation, les consommateurs et d'autres groupes de l'économie. Il ajoute « *l'art de concevoir une politique consiste en partie à trouver l'équilibre entre son coût et ses bénéfices* ».

Les projets et les programmes sont constitués d'activités gérées directement par un personnel généralement nombreux, nécessitant des relations directes avec les agriculteurs, les institutions financières et d'autres acteurs et agents économiques privés. A l'inverse, les politiques agissent souvent indirectement et définissent les règles du jeu économique par le biais de lois, de décrets et de réglementations. Une poignée de spécialistes au sein d'un ministère suffit à appliquer une politique agricole.

Cependant les projets et programmes de développement peuvent contribuer à l'application d'une politique agricole, même s'ils ne découlent pas directement d'une stratégie sectorielle, mais ils doivent en tous cas être en cohérence avec elle.

Dans l'hierarchie des décisions gouvernementales, les programmes et les projets sont normalement subordonnés à la politique et dérivés de cette dernière. Dans le monde réel de la prise de décision, qui doit compter avec des acteurs nombreux aux intérêts conflictuels, les choses ne se passent pas aussi nettement, mais tenter de coordonner les politiques, les programmes et les projets peut en améliorer l'efficacité.

Le **Schéma-9** illustre la relation complexe entre politique agricole et programmes et projets de développement dans le cadre de la CID.

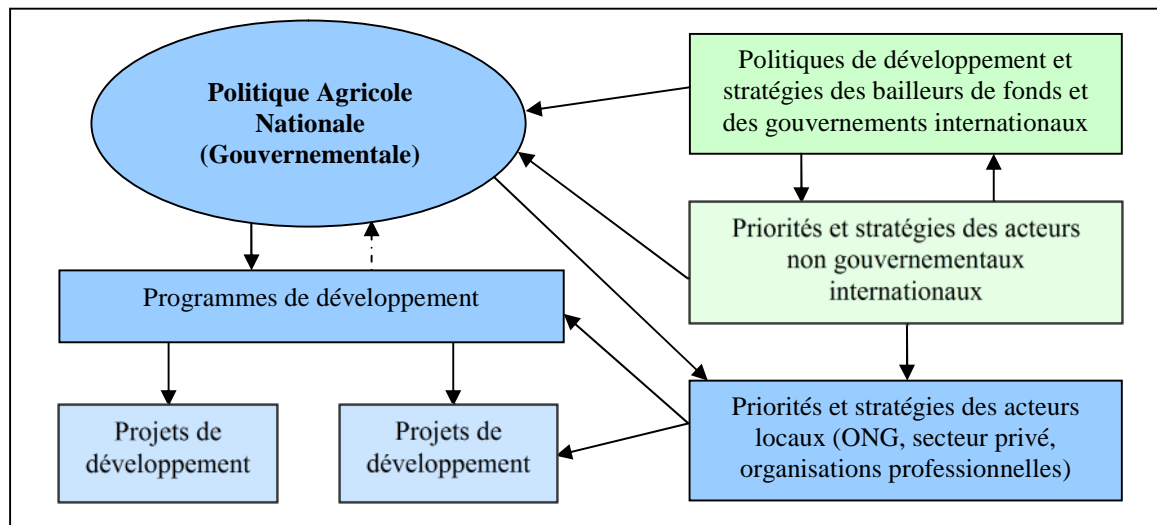


Schéma-9. Relation entre politique, programmes et projets de développement.

II.5.2.5. Projets de développement agricole et rural

Le secteur agricole constitue une caractéristique essentielle du monde rural et peut jouer un rôle particulier au niveau du développement de ce milieu. Dans les PVD, l'agriculture est le principal moteur de l'économie rurale (Fontan, 2006). De ce fait, les projets de développement agricole et les projets de développement rural se complètent et plusieurs d'entre eux sont groupés sous des projets communs.

A l'époque de la libéralisation des marchés, de la mondialisation et de l'expansion de l'agro-alimentaire, les petits agriculteurs et producteurs risquent de rencontrer des difficultés à participer pleinement à l'économie de marché. Dans nombreux pays, ces agriculteurs et producteurs pourraient se retrouver marginalisés étant donné que les grandes unités de production agricole sont de plus en plus nécessaires à une exploitation rentable. En conséquence, l'exode des populations vers les zones urbaines, observée presque partout, va se poursuivre. Afin de tenter d'enrayer cet exode, les gouvernements et les organismes de développement ont eu tendance à privilégier la recherche d'activités génératrices de revenus pour les petits agriculteurs des zones rurales. Malheureusement, il n'est guère évident que ces tentatives ont été fructueuses. Cela est dû en grande partie au fait que les liens nécessaires au marché, en aval et en amont, existent rarement, à savoir que les agriculteurs et les petits entrepreneurs manquent à la fois d'intrants fiables et rentables tels que les services de vulgarisation, les services de mécanisation, les semences, les engrais et le crédit, et de marchés garantis et lucratifs pour leur production (Eaton et Shepherd, 2002). Stamoulis and Zezza (2003) déterminent quatre domaines d'intervention pour les PDAR :

1. Créer un environnement adéquat pour le développement agricole et rural dans le but d'assurer la sécurité alimentaire ;
2. Renforcer la productivité et la compétitivité de l'agriculture ;
3. Renforcer les liens entre activités agricoles et non agricoles des zones rurales ;
4. Améliorer l'accès des populations rurales aux ressources et les impliquer dans les processus de prise de décision.

L'un des principaux défis de l'aide internationale au développement est de réduire la pauvreté dans les zones rurales des PVD, en encourageant l'augmentation de la production et le marketing de produits agricoles. Pour cela, dans les années soixante-dix, les organisations de développement ont stimulé la réflexion sur les mécanismes de marketing. Cependant, les changements intervenus dans la nature des marchés et du commerce au cours des dernières années ont créé de nouveaux défis. Ceux-ci procèdent de la modification des marchés et de la concurrence – montée en puissance des gros acheteurs dans les filières alimentaires mondiales et concentration croissante des acteurs à différents points de la filière, mais aussi de l'importance croissante des normes publiques et privées imposées dans le cadre de la réglementation du commerce (Abbott, 1987 ; DGCID, 2006).

Le petit exploitant se trouve handicapé par le manque de moyens économiques qui l'empêche de prendre de trop gros risques, par un sentiment d'infériorité sociale, ainsi que par une instruction limitée et un accès restreint aux informations techniques et économiques. Il reçoit d'ordinaire des prix moins avantageux parce qu'il n'a que de petites quantités à offrir. Même si le gouvernement fixe des prix officiels, les petits exploitants les touchent rarement. Parmi les mesures propres à redresser cette situation, figurent l'action collective des agriculteurs pour réduire les frais de transport et améliorer leur pouvoir de négociation, l'instauration de systèmes de contrat pour les cultures adaptés à la production des petits exploitants, la promotion d'une action positive de la part d'entrepreneurs privés et la pénétration plus profonde en zones rurales des circuits commerciaux de groupage. La création d'un dispositif spécial de commercialisation à l'intention des petits exploitants n'a guère d'intérêt, sauf lorsque ces derniers sont concentrés dans une zone, par exemple dans un périmètre de colonisation, ou lorsque ce dispositif est centré sur telle ou telle production végétale ou animale pour laquelle les petits exploitants ont quelques avantages (Abbott, 1987).

Les interventions ciblant les petits agriculteurs devront avoir pour objectif d'aider ces derniers à répondre aux exigences des grandes chaînes de distribution, qu'elles soient implantées sur le territoire national ou à l'étranger (DGCID, 2006).

Le financement du développement agricole et rural a souvent été consacré à des projets de développement visant l'assurance de la sécurité alimentaire et apportant une infrastructure de services de base, ainsi qu'à des investissements productifs. Les efforts se concentraient sur l'augmentation de la production traditionnelle sans prendre en considération l'orientation au marché et la diversification de la production. Après plusieurs années d'application de cette approche, les résultats ont été en général jugés insatisfaisants. Le rendement économique, par exemple, s'est souvent avéré très faible. Malgré l'augmentation de la productivité, les prix réels des produits agricoles ont diminué. L'absence de participation des collectivités à la conception des projets et la faible coordination entre les organismes impliqués dans la réalisation des projets, ont également posé problème (Ostertag, 2004 ; Norton, 2005). Plusieurs projets de développement ont échoué parce ce qu'ils se heurtent aux problèmes suivants :

- *Environnement politique défavorable* : les nombreux projets menés dans un environnement de politique défavorable à l'agriculture en général ou aux petits exploitants en particulier, n'ont aucune chance de réussite ;
- *Manque d'engagement des gouvernements locaux* : qui ne fournissent ni le support étatique législatif ni le financement requis pour la mise en œuvre des programmes ;
- *Absence de technologie adaptée* : un problème majeur dans les régions d'agriculture pluviale, surtout en Afrique, où n'existait quasiment aucun antécédent de recherche agricole ;
- *Négligence du développement institutionnel* : les projets qui mettent en place des unités de coordination de projet, dont les membres sont parfois des expatriés, retardent le développement d'une capacité institutionnelle de planification, d'exécution et de contrôle des programmes de développement au niveau local ;
- *Manque de participation des bénéficiaires* : des projets sont souvent conçus de manière hiérarchique et les bénéficiaires n'ont pas une autorité pour prendre des décisions ou exécuter le programme ;
- *Problèmes de complexité ou de coordination* : incohérence avec les politiques nationales, chevauchement des responsabilités et duplication des tâches.

II.5.2.6. Chaîne de valeur et projets de développement

Les programmes de développement agricole qui interviennent au niveau de la chaîne de valeur ont plusieurs buts (SDC, 2007) :

- Aider certains acteurs pour devenir impliqués dans une chaîne de valeur ;
- Renforcer le pouvoir de négociation de certains acteurs de la chaîne de valeur ;
- Développer de nouvelles opportunités plus rentables ;

En renforçant un acteur de la chaîne, des avantages comparatifs sont créés au niveau global de la chaîne. Dans ce cas plusieurs acteurs en compétition œuvrent aux niveaux : local, régional et international peuvent bénéficier de ces avantages.

Nombreux sont les plans destinés à développer la production agricole et qui donnent des déceptions au moment de leur mise en application. Souvent, en effet, les responsables n'ont fait que prévoir les grandes lignes d'un système de production et se sont satisfaits d'avoir mis en application telle ou telle doctrine économique. Ils ont négligé de prévoir, de mettre en place et de contrôler les mille et un détails voulus pour qu'un produit, sorti de l'exploitation agricole, soit mis sur le marché et finisse par arriver au consommateur de façon satisfaisante (Kalogeras *et al.*, 2005). Selon Shepherd (2003), plusieurs projets de développement échouent parce qu'ils ne prennent pas en considération le simple fait que les produits finaux doivent être vendus.

Si de nombreux programmes de développement agricole n'atteignent pas leurs objectifs, c'est surtout parce que les dirigeants n'en saisissent pas le lien avec la commercialisation. Leur idée de la commercialisation tend à se limiter au groupage de la production sur les marchés ruraux et à l'exportation. Ils ignorent tout du secteur stratégique du commerce de gros, méconnaissent le rôle joué par la commercialisation en tant que stimulant de la production, et en apprécient rarement l'effet multiplicateur sur le développement (Abbott, 1987).

Chapitre III : Le secteur agricole dans le Liban d'après guerre

III.1. L'agriculture libanaise dans l'économie

Le Liban possède des conditions naturelles favorables à l'activité agricole. La diversité du paysage avec ses plaines, ses montagnes et sa région littorale d'une part, et la diversité des microclimats d'autre part, permettent une production agricole diversifiée sur l'ensemble du territoire.

Au début du XX^{ème} siècle, l'agriculture était jugée essentielle pour l'économie du pays, principalement en tant que source de nourriture et de devises étrangères procurées par l'exportation des produits agricoles (FAO, 1995). Ce n'est qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale que l'ont vit prospérer d'autres sources de revenus, dont spécialement les services et le tourisme (Mallat, 1971). Comme à tous les autres secteurs de l'économie libanaise, la guerre du Liban qui a duré quinze ans (1975-1990) a porté préjudice au secteur agricole.

De nos jours, l'agriculture libanaise apparaît comme le parent pauvre de l'économie. La politique économique du gouvernement a souvent considéré que seul le secteur des services, dynamique et rentable, pouvait constituer une voie pour le développement du pays, malgré le poids social que représente toujours l'agriculture (Ministry of Agriculture, 2003a).

Dans les années soixante, l'agriculture fournissait 12% du PIB, employait 40% de la population active et procurait 45% des recettes d'exportation (Darwish, 2000). En 1970, le secteur employait 150.000 personnes, mais beaucoup de gens ont quitté la terre pendant la guerre surtout dans le Mont Liban où des milliers de personnes furent déplacées (Plan Bleu, 2000). A partir de 1970, la tendance générale est à une réduction continue du rôle de l'agriculture dans l'économie nationale (Darwish, 2000). Les ressources consacrées à l'agriculture représentent moins de 1% du budget national¹⁶ et se trouvent en diminution continue (Ministry of Agriculture, 2003b).

En termes de contribution au PIB, l'agriculture contribue en moyenne depuis 1990 à 6% du PIB libanais. Elle emploie 7 à 9% de la population active (**Figure-6**) ; mais on estime que 30% de la population libanaise vit à travers des emplois et des activités annexes qu'elle génère (Ministry of Agriculture, 2003a ; FAO, 2006 ; Ministry of Finance, 2008 ; Ministry of Finance, 2009).

En 2008, l'agriculture a contribué à 5,1% du PIB contre 19% pour l'industrie et 75,9% pour les services. D'autres sources donnent le chiffre de 7% et même 13% pour la contribution de l'agriculture au PIB (Darwish 2008 ; Evolving Large Union 2009 ; Index Mundi 2009). Cependant, dans les zones les plus pauvres du Liban : Akkar, Hermel, Baalbak et le Liban Sud, l'agriculture représente 70 à 80% du PIB local et représente la principale source de revenus et d'emploi (FAO, 2006 ; Italian Trade Commission, 2010).

¹⁶ Selon les chiffres donnés par le Ministère des Finances dans plusieurs rapports, le budget alloué au Ministère de l'Agriculture entre 1997 et 2006 représentait en moyenne 0,64% du budget national libanais.

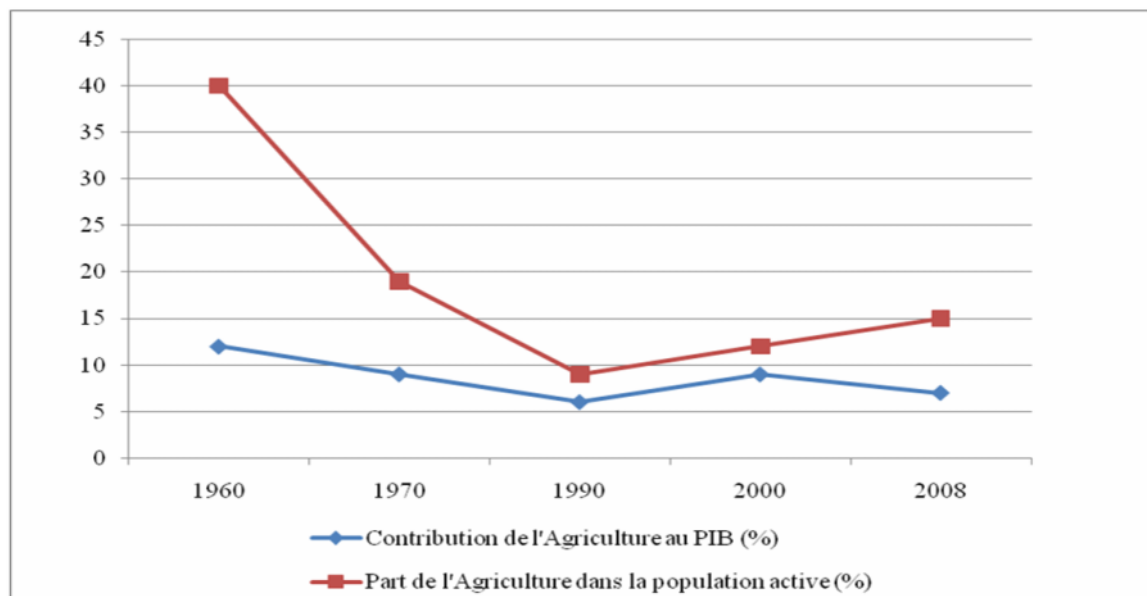


Figure-6. Contribution de l'agriculture au PIB et population active.

Source: (Darwish, 2000; Ministry of Finance, 2009)

La guerre du Liban qui a duré de 1975 à 1990, ainsi que la guerre de Juillet 2006 ont eu des impacts très négatifs sur l'agriculture libanaise : destruction des infrastructures, déplacement des populations rurales, perte de terrains agricoles, destruction des usines de production agro-alimentaire, et par conséquent baisse de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture libanaise.

III.1.1. Le commerce international et ses implications sur le secteur agricole

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'étranger¹⁷, d'un climat et d'une situation géographique privilégiés, ce pays se trouve à l'intersection de plusieurs zones de libre échange (Montigaud *et al.*, 2004).

En 1997, la politique du gouvernement libanais était orientée vers la protection de la production agricole nationale. A cette époque, le Ministère de l'Agriculture a élaboré un calendrier agricole national, tout en considérant les calendriers de production des pays voisins qui exportent au Liban (Syrie, Jordanie, Egypte...). Ce calendrier interdisait l'import de certains produits et permettait l'import d'autres mais seulement durant certaines périodes de l'année. Cette action a eu des impacts positifs directs sur le secteur agricole : les agriculteurs ont été encouragés à investir, la production et les exportations agricoles ont augmenté, et des nouvelles industries agro-alimentaires se sont développées. Cependant en 1999, la politique commerciale agricole du gouvernement a complètement changé et cela dans le cadre des premières démarches pour l'intégration du Liban dans le système de libre échange et la négociation et signature des accords commerciaux régionaux et internationaux (Salibi, 2006). Le calendrier agricole pour l'import, adopté en

¹⁷ La diaspora libanaise compte 24 millions de Libanais dans les hypothèses les plus hautes soit environ 6 fois plus que la population vivant au Liban (Montigaud *et al.*, 2004).

1997, a été annulé et le nouveau système commercial est devenu conditionné par les accords bilatéraux et multilatéraux signés par le Liban et qui précisent des tarifs de douanes à réduction graduelle, avec certaines exceptions d'importations de fruits et légumes durant certaines périodes de l'année (**Annexe-7**). Par conséquent, les mesures phytosanitaires sont devenues le seul type de protection de la production locale.

Les perspectives de la mondialisation ont fait entrer le Liban dans une ère de libéralisation des échanges : avec 14 pays arabes dès 2008 et avec l'UE dès 2014 (Darwish, 2008). A la suite de l'insertion du Liban dans ce processus, le secteur agricole libanais se trouve face à un environnement international de plus en plus exigeant. Le libre échange mène à une compétition agressive entre les marchés locaux, régionaux et internationaux, suite au flux des produits compétitifs des autres pays (Montigaud *et al.*, 2004 ; UNEP, 2005). Les différents accords commerciaux signés par le Liban ont des retombées claires sur l'agriculture libanaise. La compétitivité de l'agriculture libanaise est mise en question surtout pour les cultures produites dans les pays voisins possédant des coûts de production beaucoup plus bas qu'au du Liban : Turquie, Syrie, Jordanie et Egypte (Salibi, 2006). Dans ce contexte, Le Liban doit donc déterminer clairement sa propre stratégie par rapport :

- à sa volonté de rétablir l'équilibre de la balance des échanges agro-alimentaires ;
- à ses ambitions d'exportation ;
- à son aptitude à nourrir la population libanaise ;
- au risque de dépendance nutritionnelle du pays ;
- au maintien et à la création d'emplois en milieu rural et agricole.

III.1.2. Une sécurité alimentaire en question

En plus de son importance économique, l'agriculture joue un rôle primordial pour assurer la sécurité alimentaire de tout pays¹⁸. Selon la FAO, la production agricole libanaise répond seulement à 30% de la demande locale alimentaire. Environ 70% de la demande libanaise de produits alimentaires est assurée par des importations, avec une facture alimentaire qui s'élève à 19% du total des importations. Selon le Ministère de l'Agriculture, le Liban est seulement autosuffisant en production aviaire ; cependant il produit seulement 10% de ses besoins en sucre, 15% de sa consommation en blé. Par contre, il est estimé que la production de légumes satisfait 73% des besoins du Liban. D'autre part, le Liban importe 84% de ses besoins en viande rouge, 78% en poisson, et 35% de ses besoins en lait (Plan Bleu, 2000 ; UNEP, 2005 ; FAO, 2006 ; Darwish, 2008).

La production de céréales *per capita* peut être considérée comme un indicateur qui détermine le niveau de sécurité alimentaire d'un pays. En 1998, le Liban avait un très faible taux de production de céréales *per capita* avec seulement 30 tonnes/1.000 personnes, comparé à 349 tonnes/1.000 personnes en Syrie. (UNEP, 2005).

¹⁸ Le World Food Summit Plan of Action, Rome (1996) a défini la sécurité alimentaire comme suivant: « *La sécurité alimentaire existe lorsque tous les peuples à tout moment ont un accès physique et économique aux aliments sains et nutritionnels nécessaires pour satisfaire leurs besoins et préférences alimentaires pour une vie active et une bonne santé* ».

III.1.3. La balance commerciale agricole

L'agriculture libanaise fut avant la guerre le fleuron de l'économie du pays. Dans les années 60-70 le Liban était considéré comme le verger du Moyen Orient ; l'essentiel de sa production de fruits et légumes était acheminé vers les pays du golf arabe. Le développement des agricultures des pays environnants et le délaissement de l'agriculture dans la politique d'après guerre ont progressivement entraîné une baisse de la compétitivité de l'agriculture libanaise, ce qui a sérieusement affecté l'exportation (Ministry of Agriculture, 2003b ; Ministry of Agriculture, 2003c).

Depuis une décennie, la balance commerciale agricole libanaise connaît un grand déficit. La valeur des importations agricoles est dix fois plus élevée que la valeur des exportations agricoles (SRI International, 2000). Le déficit commercial agricole est passé de 0,55 Milliards d'USD en 2000 à 1,87 Milliards en 2009 (**Figure-7**), soit une augmentation cumulée de 240%. L'augmentation de la productivité de l'agriculture libanaise entre 2000 et 2009 et certaines mesures prises par l'Etat pour renforcer l'exportation ont mené à une augmentation remarquable des exportations de 0,07 Milliards d'USD en 2000 à 0,42 Milliards en 2009. Cela n'a pas empêché en parallèle une augmentation drastique des importations agricoles qui sont passées de 0,62 Milliards d'USD en 2000 à 2,29 Milliards en 2009. L'augmentation des importations est due, d'une part à l'augmentation de la demande alimentaire au Liban, et d'autre part à la très faible capacité du pays à assurer ses besoins alimentaires (www.customs.gov.lb).

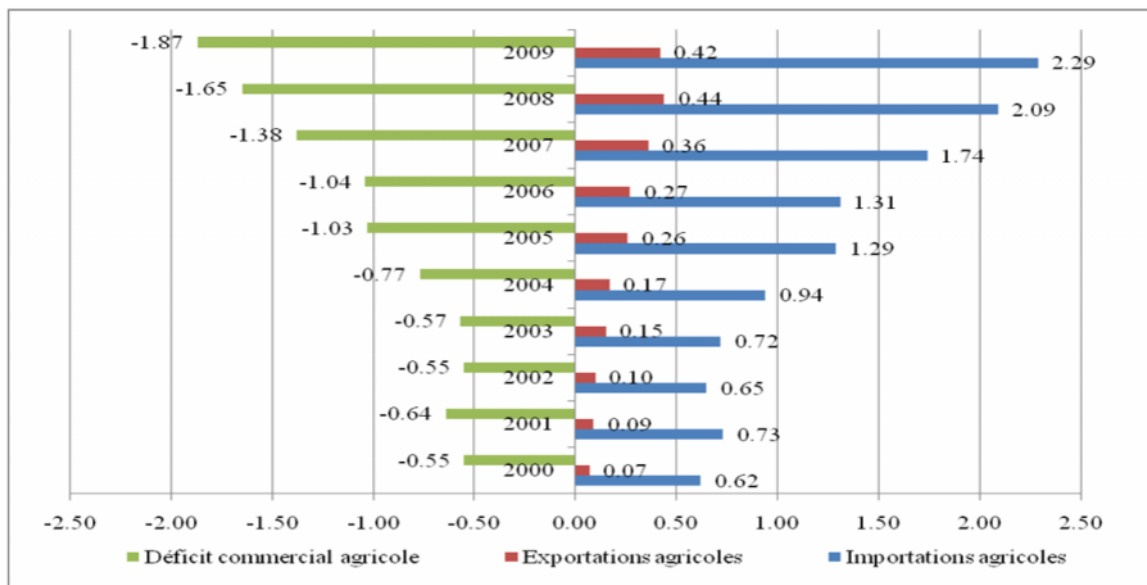


Figure-7. Evolution de la balance commerciale agricole de 2000 à 2009 en Milliards d'USD.

Source: (www.customs.gov.lb)

Selon les chiffres des douanes libanaises pour la période allant de 2000 à 2009, le déficit du commerce agricole a représenté en moyenne 13% du déficit général de la balance commerciale du Liban.

En ce qui concerne la composition générale des exportations et importations agricoles en termes de valeur, nous remarquons que les produits agro-alimentaires et les boissons constituent la plus grande part des exportations agricoles libanaises (62%). Les importations sont également réparties entre les produits végétaux (30%), les produits animaux (31%), et les produits agro-alimentaires et boissons (32%) (**Tableau-11**).

Tableau- 11. Composition des exportations et des importations agricoles libanaises.

Catégorie de produits agricoles* (Moyenne 2005 à 2009)	Composition des importations (%)	Composition des exportations (%)
Animaux vivants et produits animaux	31	4
Produits végétaux	30	29
Graisses et huiles (animale et végétale)	6	5
Industrie agro-alimentaire et boissons	32	62

*Selon la classification de la douane libanaise (tabac exclu).

Source: (www.customs.gov.lb)

Le marché des pays arabes constitue la principale destination des exportations agricoles libanaises et détient de loin la première place avec 66,6% de la valeur des exportations, il est suivi par celui l'UE (12,2%) et ceux des Etats-Unis et du Canada (7,9%). Par contre, l'origine des importations agricoles est distribuée d'une façon plus équilibrée entre 5 principales zones géographiques, avec l'UE en premier lieu (24,1%), suivie par les pays arabes (22,2%), l'Amérique latine (16,5%), l'Asie centrale (13,7%) et les Etats-Unis et le Canada (9,8%).

III.1.4. L'initiative Export Plus

Afin d'améliorer les exportations agricoles libanaises et d'aider les agriculteurs à exporter, le gouvernement libanais et l'IDAL¹⁹ (Investment Development Authority of Lebanon) ont mis en place en 2001, un programme de subventions à l'export « Export Plus » ayant les objectifs suivants : (1) l'augmentation des exportations agricoles ; (2) l'ouverture de nouveaux marchés ; (3) l'amélioration et le contrôle de la qualité et l'utilisation des nouvelles techniques d'emballage ; (4) le transfert du savoir faire aux agriculteurs et exportateurs.

Le gouvernement libanais a mis 33 Millions d'USD comme budget annuel à la disposition de ce programme et ceci pour subventionner les frais de transport. Export Plus subventionne principalement l'export des fruits et légumes, ainsi que d'autres produits comme les œufs et les fleurs. Comme destination, les pays du Golfe tiennent la première place des exportations subventionnées, avec 71% du total des exportations. La pomme de terre vient à la tête des exportations d'Export Plus (33%) suivie par les agrumes (28%) et ensuite les fruits à pépins (12%) (Darwish, 2008). Le programme Export Plus est sujet à plusieurs critiques. Salibi (2006) note que la subvention liée au poids des exportations n'encourage pas l'export de nouveaux produits à haute valeur ajoutée.

¹⁹ L'IDAL est une institution publique chargée de promouvoir les investissements des capitaux privés au Liban et d'aider les investisseurs à développer et mettre en œuvre leurs projets. En 1994 IDAL a été spécialement fondée par le conseil des ministres pour travailler en étroite collaboration avec les ministères et les administrations publiques, sous la tutelle directe du Président du Conseil des Ministres.

En 2008, l'IDAL a présenté un projet portant sur la transformation du programme Export Plus de subvention des exportations agricoles en un programme de promotion des exportations et de développement des marchés : Agro Plus. Le programme qui arrive à échéance en 2011 diminue ses subventions de 20% par an. L'initiative qui vient au moment où le Liban devrait intégrer l'organisation mondiale du commerce qui interdit toute concurrence inéquitable via les subventions, vise à développer les marchés et promouvoir les exportations à travers la participation à des foires et à des conférences internationales et un marketing adéquat (Le Commerce du Levant, Novembre 2008).

III.1.5. Le crédit agricole au Liban

Le secteur agricole souffre d'un manque de financement privé, ce qui affecte négativement son développement. Les prêts bancaires aux entreprises agricoles ne représentent que 2% du crédit bancaire (Darwish, 2008). Les petits agriculteurs, et les femmes tout particulièrement, ont un accès limité au crédit agricole du fait de l'offre insuffisante de garanties et du degré de risque élevé lié à la gestion des petits prêts à l'agriculture. Dans les programmes de micro crédit²⁰ à l'intention des petites entreprises rurales, mis en place par quelques ONG locales et internationales, les femmes représentent environ 20 à 35% des bénéficiaires (FAO, 1995).

Pour tenter de régler ce problème de sous financement, le gouvernement a créé en 2000 un organisme de crédit public Kafalat en partenariat avec les banques privées.

Qu'est-ce que Kafalat

Une société financière libanaise d'intérêt public destinée à aider les Petites et Moyennes Entreprises (PME) à accéder au financement des banques privées. Elle apporte son soutien aux PME en leur fournissant des garanties de prêt basées sur des études de faisabilité qui démontrent la viabilité de l'activité économique proposée. De même, elle traite les demandes de garantie de prêt que les banques libanaises offrent aux PME.

²⁰ Jusqu'au début de l'année 2010 on compte au Liban dix ONG locales qui offrent du micro crédit agricole. Cependant il n'existe aucun cadre légal ni une législation pour ce type de crédit dont la somme varie de 500 à 7.000 USD par crédit.

III.2. Exploitations agricoles et agriculteurs libanais

La production agricole du Liban a été traditionnellement le domaine du secteur privé. Les exploitations agricoles sont de petite taille ; les plus grandes fermes sont dans la Béqaa et les plus petites dans le Mont Liban (Plan Bleu, 2000).

Le dernier recensement agricole complet effectué en 1999 par la FAO a identifié environ 195.000 exploitants actifs dans le secteur agricole²¹, mais dont seulement 33% le sont à plein temps²². Les dernières estimations du Ministère de l'Agriculture et de la FAO, parlent d'environ 200.000 exploitants (dont 9% seulement de femmes). Environ 73% des exploitants possèdent moins de 1 ha (hectare) et ne totalisent que 19% de la Surface Agricole Utilisée (SAU) totale, tandis que les exploitants qui possèdent 10 ha et plus (1,5% du total des exploitants), comptabilisent 30% de la SAU totale, ce qui signifie l'existence d'une forte concentration des terres agricoles (**Tableau-12**). Le recensement de 1999 indique que 60% des exploitants disposent d'une main d'œuvre familiale permanente qui correspond en moyenne à 2,4 personnes par exploitation, et seulement 5% ont des salariés permanents. Les exploitants qui travaillent la terre à la seule force humaine sont 17% et occupent 6% de la SAU totale. Quant à l'emplacement des exploitations, on note que plus que 80% des exploitations agricoles se trouvent dans les zones rurales et les 20% dans les zones urbaines (FAO, 1995 ; Ministry of Agriculture, 2003a ; Montigaud *et al.*, 2004 ; FAO, 2006).

Tableau-12. Répartition de la SAU par taille de l'exploitation et % des exploitants.

Surface en ha	% de la SAU	% des exploitants
< 1 ha	19	73
Entre 1 et 10 ha	51	27
> 10 ha	30	1,5

Source: (FAO, 2006)

Le fractionnement et la petite taille des exploitations agricoles sont les caractéristiques de la montagne libanaise, mais aussi du Sud du pays avec une SAU moyenne par exploitation qui ne dépasse pas 0,8 ha (**Annexe-8**). La propriété foncière est très fragmentée dans les villages et le cadastre n'actualise que rarement les changements de propriétaires car le processus d'enregistrement est coûteux et difficile (FAO, 1995).

Entre la petite exploitation de moins d'un ha de SAU et celle de 30 ha, les pratiques agricoles et les besoins organisationnels ne sont pas les mêmes. Les grandes exploitations se suffisent à elles-mêmes. Elles disposent des compétences pour s'assumer sur le plan des approvisionnements, de la maîtrise technique, de la gestion et de la commercialisation. Leur capacité à conserver, conditionner, transformer, et vendre leurs productions, les assimile fréquemment à des industriels ou commerçants et leur permet l'accès aux financements bancaires et aux marchés et circuits de commercialisation.

²¹ Contrairement à plusieurs pays du monde le nombre d'exploitants augmente au Liban, en 1961 il existait 143.000 exploitants.

²² La signification de la pluriactivité est double : la production agricole est majoritairement une activité de complément dans le cadre familial élargi ; l'activité agricole à finalité commerciale est loin de constituer la majorité des cas. Même dans ce cas, des compléments de revenus peuvent être nécessaires.

Selon la FAO, 30.000 à 40.000 agriculteurs libanais obtiennent des résultats économiques satisfaisants générés des exploitations agricoles de plus d'un ha, avec des bonnes pratiques de production. Le reste des agriculteurs qui représentent 75% du total, sont des petits producteurs occasionnels et comptent sur d'autres activités économiques pour assurer leurs sources de revenus.

Les petits et moyens exploitants et producteurs rencontrent de nombreuses difficultés techniques et financières et se trouvent souvent totalement dépendants de leur environnement économique en amont comme en aval, avec de faibles capacités de commercialisation. Le coût des approvisionnements est souvent excessif, fortement dépendant des circuits d'achat des récoltes, surtout pour les paysans qui ne disposent pas de fonds de roulement et se font fournir les intrants par les commerçants qui leur achètent les productions à la fin de chaque saison (Kruijssen *et al.*, 2009 ; Markelova *et al.*, 2009).

Ces petits exploitants se trouvent principalement dans les zones rurales du Liban Nord, Liban Sud, Baalback, Hermel et quelques régions du Mont Liban. Ce sont des petites ou micro entreprises familiales caractérisées par une faible productivité et compétitivité.

Les coopératives agricoles

La première coopérative agricole a été fondée au Liban durant la deuxième guerre mondiale dans le village de Abadiyeh dans la moyenne montagne du Mont Liban au nord de Beyrouth. En 1941, le gouvernement libanais a élaboré la première loi concernant les coopératives agricoles et l'a modifié ensuite en 1964 pour couvrir d'autres secteurs.

En 2001, le Ministère de l'Agriculture a réalisé une étude pour évaluer la situation du mouvement coopératif dans le but d'améliorer les activités des coopératives. L'étude a montré qu'en 2000 il existait au Liban 652 coopératives dont 61% travaillent dans le secteur agricole. Le rapport du ministère a noté l'importance des coopératives en tant qu'institutions qui peuvent jouer un rôle dans le développement rural et au niveau de la commercialisation. Cependant, ce rôle est très rarement joué par les coopératives agricoles au Liban qui ne peuvent pas être membres des Chambres de Commerce d'Industrie et d'Agriculture, ce qui les empêche par conséquent d'avoir des certificats d'origines nécessaires pour l'exportation des produits agricoles. (Ministry of Agriculture, 2001 ; Ministry of Agriculture, 2003c). Il faut noter aussi que le mouvement coopératif dépend de deux facteurs très importants au Liban : la politique et les cercles familiaux, qui rendent le travail coopératif dans plusieurs cas directement lié aux considérations politiques et familiales et affectent négativement le travail et la réputation des coopératives. Cette situation a mené à la création de plusieurs coopératives agricoles qui ne servent pas l'ensemble des communautés dans lesquelles elles se trouvent.

III.3. Production et filières agricole au Liban

L'identité agricole libanaise est spécifique et son avenir est ancré dans son territoire. L'agriculture est pratiquée presque partout, avec des spécificités régionales quant aux cultures et à la fertilité des sols. La vallée de la Béqaa²³ est la région agricole prédominante du pays, avec plus que le tiers (38%) de toutes les terres cultivées, suivie par le Liban Nord (27%) (**Figure-8**) (Plan Bleu, 2000 ; Ministry of Agriculture, 2003a). Selon les chiffres du Ministère de l'Agriculture, seulement 55% des terres arables sont exploitées au Liban, souvent de façon inefficace et préjudiciable. La SAU a connu une diminution entre 1999 et 2001, elle est passé de 263.000 ha à 252.000 ha, puis à partir de 2002, elle a continuellement augmenté pour atteindre 279.000 ha en 2006 et elle a enregistré une faible diminution en 2007 avec 277.000 ha, soit 26,5% du territoire libanais (**Figure-9**).

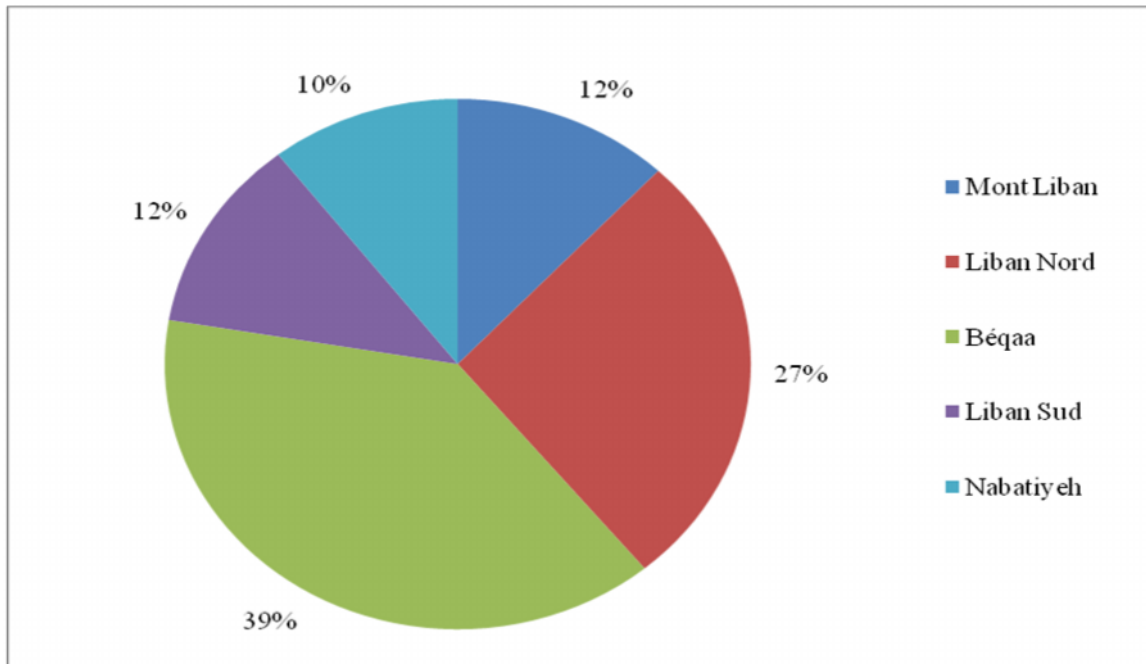


Figure-8. Répartition géographique de la SAU, moyenne de 2002 à 2007.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

De 2002 à 2007, le pourcentage de la SAU irriguée est resté stable avec une moyenne de 49%. Cependant, il faut noter qu'en 1997 la SAU irriguée était de 39% (Plan Bleu, 2000).

La Béqaa reste la région agricole la plus irriguée avec un pourcentage moyen de SAU irriguée de 64,3% entre 2002 et 2007 (**Tableau-13**). Des projets visant à irriguer le Sud à partir de la rivière Litani, retardés par les attermoissements politiques libanais d'avant guerre puis par la présence israélienne, ont enfin été relancés, avant que la guerre de l'été 2006 ne leur donne un nouveau coup d'arrêt (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008).

²³ La Béqaa fut nommée dans l'histoire à l'époque des Romains le grenier de Rome en référence aux cultures des céréales.

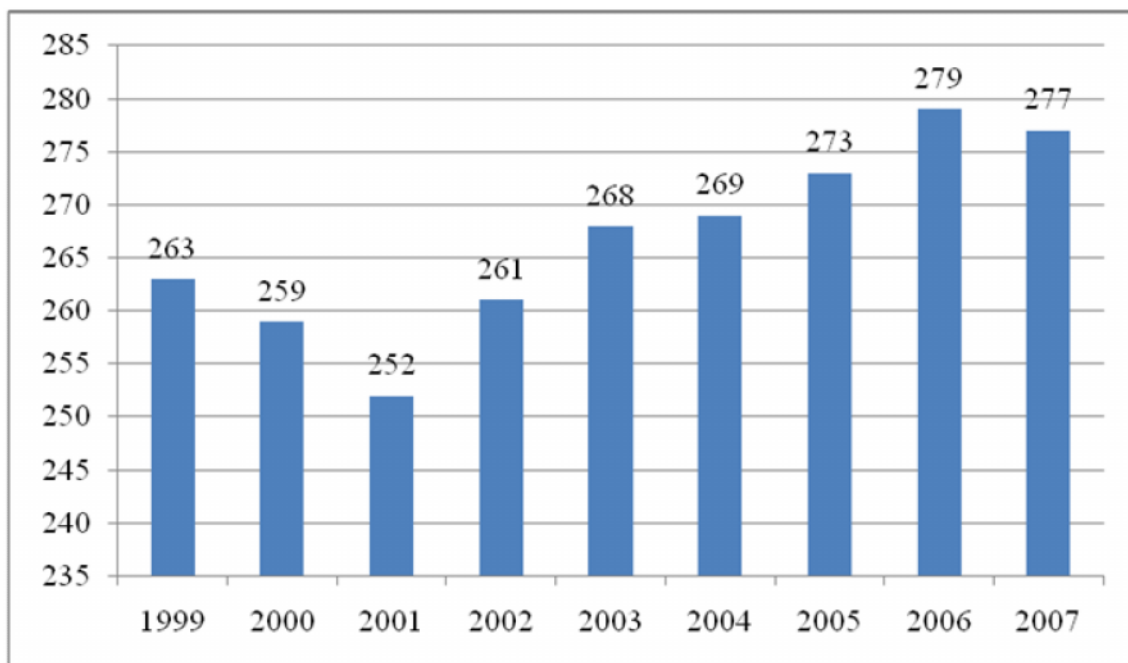


Figure-9. Evolution de la SAU entre 1999 et 2007 en 10³ ha.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

Tableau-13. Pourcentage de la SAU irriguée par Mohafazat de 2002 à 2007.

Mohafazat	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne
Mont Liban	49	48	46	47	48	49	47,8
Liban Nord	44	46	45	45	45	45	45
Béqaa	57	62	66	67	68	66	64,3
Liban Sud	47	51	46	45	44	42	45,8
Nabatiyeh	14	11	5	5	3	2	6,7
Liban	47	49	49	49	51	49	49

Source: (Ministry of Agriculture, 2008)

La plaine de la Béqaa offre de grandes surfaces de terres arables plantées en : céréales, grandes cultures (principalement pomme de terre et fourrage), et légumes. La partie centrale de la plaine accueille une importante production viticole qui, grâce à d'importants investissements au lendemain de la guerre et à l'application de nouvelles techniques dans la production du vin et son marketing, se développe fortement à l'exportation. Les plaines côtières du nord et du sud portent une agriculture intensive, notamment agrumes, bananes et légumes. L'olivier est très important dans la région du Liban Nord ainsi que sur les plateaux et collines du Liban-Sud, ainsi que dans plusieurs localités du Mont Liban. Les arbres fruitiers (pommiers, cerisiers, pêchers, figuiers...) constituent la principale spécialisation notable sur le versant occidental du Mont Liban. Le Mont Liban produit également du raisin de table (**Figure-10**). La chaîne de montagne de l'est, aride et de faible productivité, est utilisée principalement pour l'élevage de chèvres (Plan Bleu, 2000 ; FAO, 2006 ; Verdeil *et al.*, 2007).

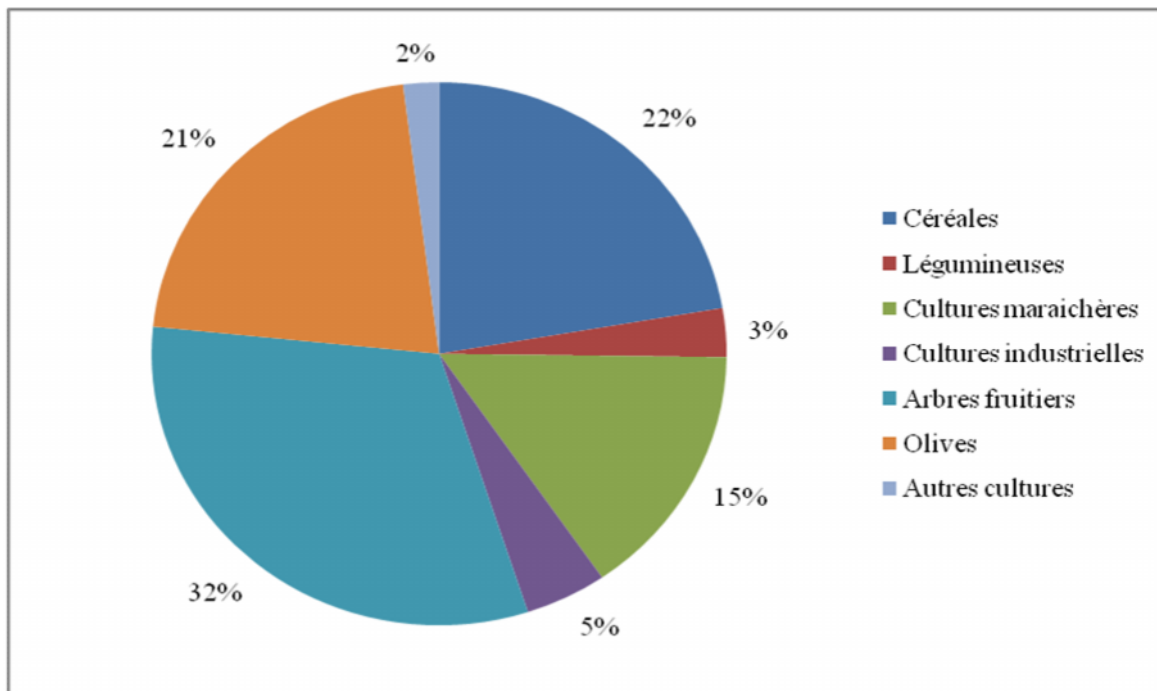


Figure-10. Distribution des cultures libanaises sur la SAU, moyenne de 1999 à 2007.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

III.3.1. Mutations territoriales

Durant la guerre, des milliers de travailleurs ont abandonné la terre ou émigré avec pour conséquence la dégradation des terres agricoles, des forêts et de la productivité. Le fort exode rural de ces vingt dernières années a eu pour effet la réduction de l'agriculture aux abords immédiats des villages et un mauvais entretien des terrasses. Ces changements ont particulièrement affecté les cultures en terrasses du Mont Liban où, jusqu'au premier quart du XX^{ème} siècle, 160.000 ha étaient encore cultivés sous cette forme. La plupart de ces terrasses ont été abandonnées, provoquant la perte irréversible d'une grande quantité de terre arable sur les pentes des montagnes. Actuellement, il n'y aurait plus que 90.000 ha de terrasses au Liban, dont 40% ne sont pas entretenues ou sont abandonnées. Si les terrasses continuent à se dégrader, il y aura de sérieuses répercussions à la fois sur l'état des montagnes du Liban et sur le taux d'érosion des sols. Ces 20 dernières années, l'expansion des zones urbaines a occupé environ 20.000 ha, soit près de 7% des terres cultivées, et 15% des terres irriguées. La pauvreté dans les zones rurales a conduit les gens à passer d'un système économique agricole vers la spéculation foncière et la construction, transformant leurs terres en « *forêts de béton* » (Plan Bleu, 2000).

Sur un autre plan, la croissance démographique et le rythme des investissements immobiliers d'après guerre, ont fait passer les espaces urbanisés de 250 à 600 km² entre 1963 et 1998. Les projections réalisées sur l'année 2020, sur la base d'un accroissement démographique de 2,5% par an, font craindre que les surfaces construites atteignent pratiquement 1.000 km² soit près de 10% du territoire national. Cette croissance qui se fait essentiellement au détriment des superficies agricoles productives risque de

dégénérer en véritable catastrophe nationale (Ministry of Agriculture, 2003a ; Ministry of Agriculture, 2003b).

La tendance à l'abandon de l'activiste agricole reflète la situation de transition lente d'une société à forte ruralité vers une société urbaine, avec des opportunités de revenus et de bénéfices de services plus intéressants en ville qu'à la campagne. Ce processus pourra mener dans les 20 ans qui viennent à l'effacement de l'agriculture. Les effets socio-économiques qui résulteront des ces mutations territoriales et démographiques pourraient entraîner l'effondrement des structures sociales communautaires, renforçant ainsi l'exode rural et augmentant par conséquent la pauvreté dans les zones urbaines et rurales à la fois.

III.3.2. Aperçu général sur les filières agricoles

Le climat du Liban²⁴ et sa topographie avec sa plaine, ses vallées, ses collines et ses montagnes, lui donnent la capacité de produire une grande variété de cultures et une production animale largement diversifiée (**Schéma-10 et Figure-11**).

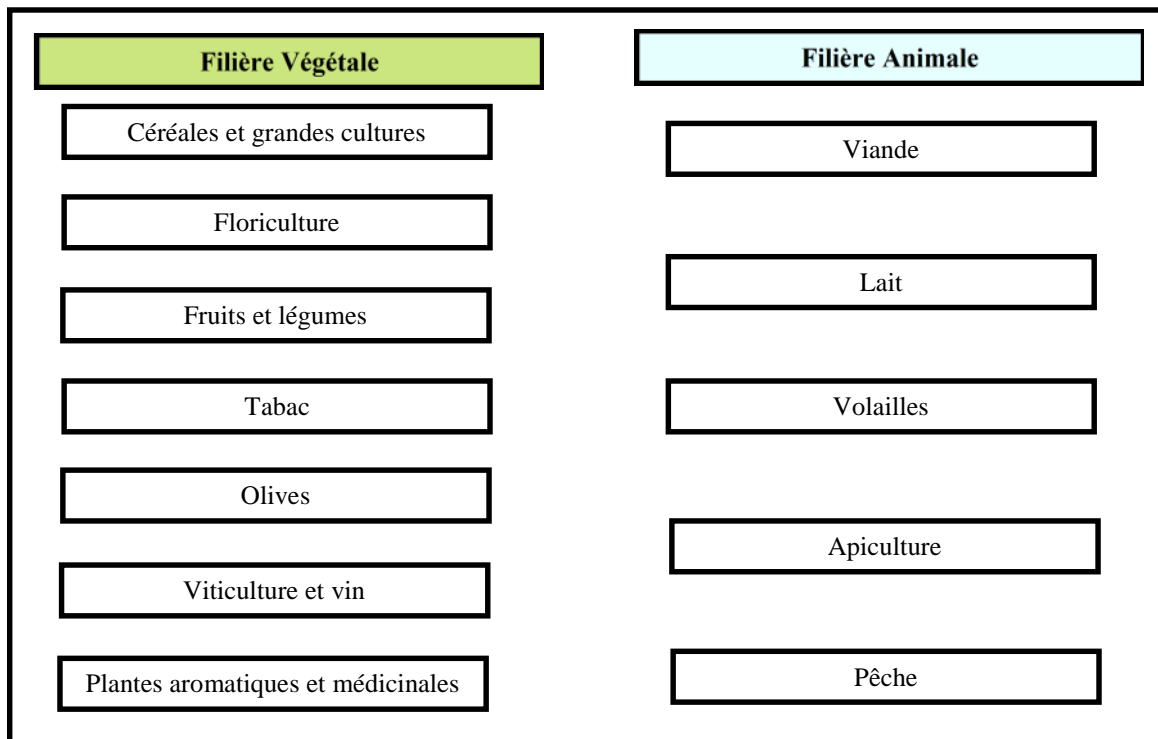


Schéma-10. Les principales filières agricoles libanaises.

²⁴ Le climat libanais est méditerranéen, il est caractérisé par de longues périodes ensoleillées et un hiver froid et pluvieux. Les précipitations annuelles varient selon les régions, elles passent de 250 mm au Nord de la Béqaa à environ 1200 mm sur les hautes montagnes. La moyenne mensuelle de l'humidité relative varie entre 64% au mois de Novembre et 73% en Août sur la région côtière, et de 76% en Janvier à 44% en Août dans les régions internes du pays (Abou Zeid, 2007).

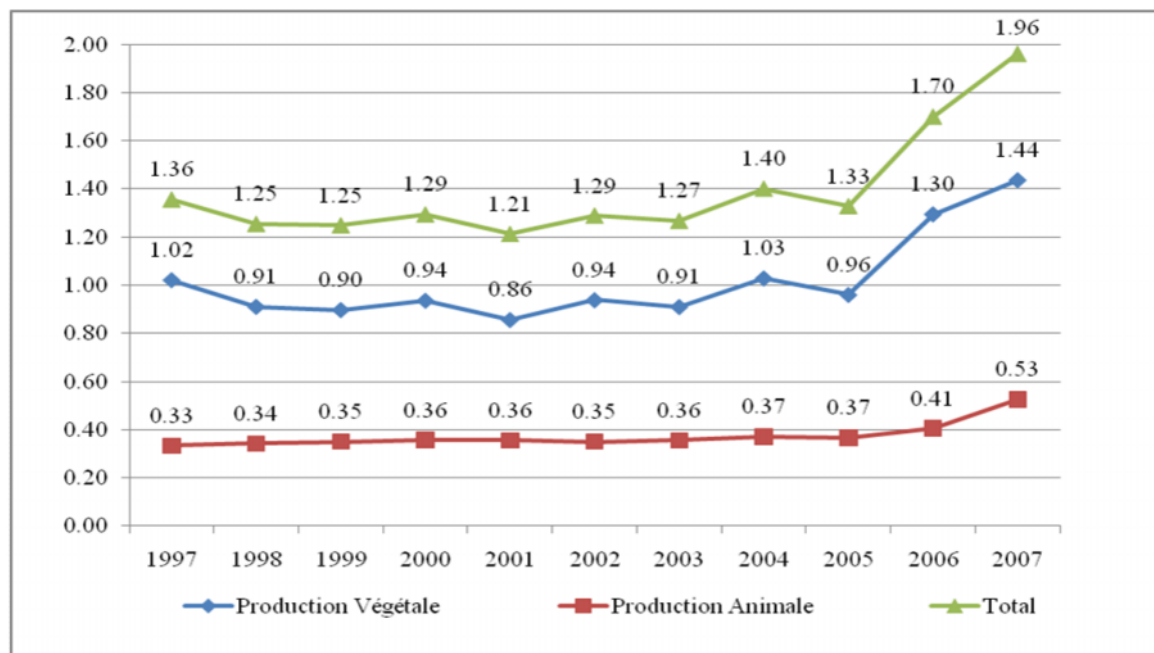


Figure-11. Production animale et végétale en Milliards d'USD de 1997 à 2007.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

Entre 1997 et 2007, la production végétale a totalisé en moyenne 73% de la valeur de la production agricole totale contre 27% seulement pour la production animale. De 1997 à 2005, les deux secteurs végétal et animal ont connu une stabilité relative par rapport à la valeur de production ; cependant en 2006 et 2007, la valeur de la production végétale a augmenté respectivement de 35% puis 11%, et la valeur de la production animale a augmenté de 10% et 30%. En 2006, la valeur de la production agricole en total a augmenté de 27%, et en 2007 elle a augmenté de 15%.

III.3.2.1. La production végétale

La production végétale au Liban est dominée par la filière des fruits et des légumes qui représente son plus grand poids économique (**Figure-12 et Annexe-9**). Les fruits constituent 42,6% de la valeur de la production et les légumes 32%. Les olives tiennent aussi une place importante dans la production végétale avec 10,2%.

Cependant, la filière des fruits et des légumes se trouve dans une situation difficile. Elle est caractérisée par : un pourcentage élevé d'agriculteurs âgés²⁵, des variétés anciennes, des pratiques agricoles non adaptées, des coûts de production élevés, une faible modernisation, une structure du marché en défaveur des producteurs au niveau local, et une diminution des exportations en particulier vers les pays du Golfe.

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. Contrairement aux fruits, le solde du commerce extérieur pour les légumes les plus importants est déficitaire en valeur mais légèrement positif en tonnage.

²⁵ 43% des exploitants ont plus de 55 ans ; ces derniers contrôlent 76% de la SAU totale (FAO, 2006).

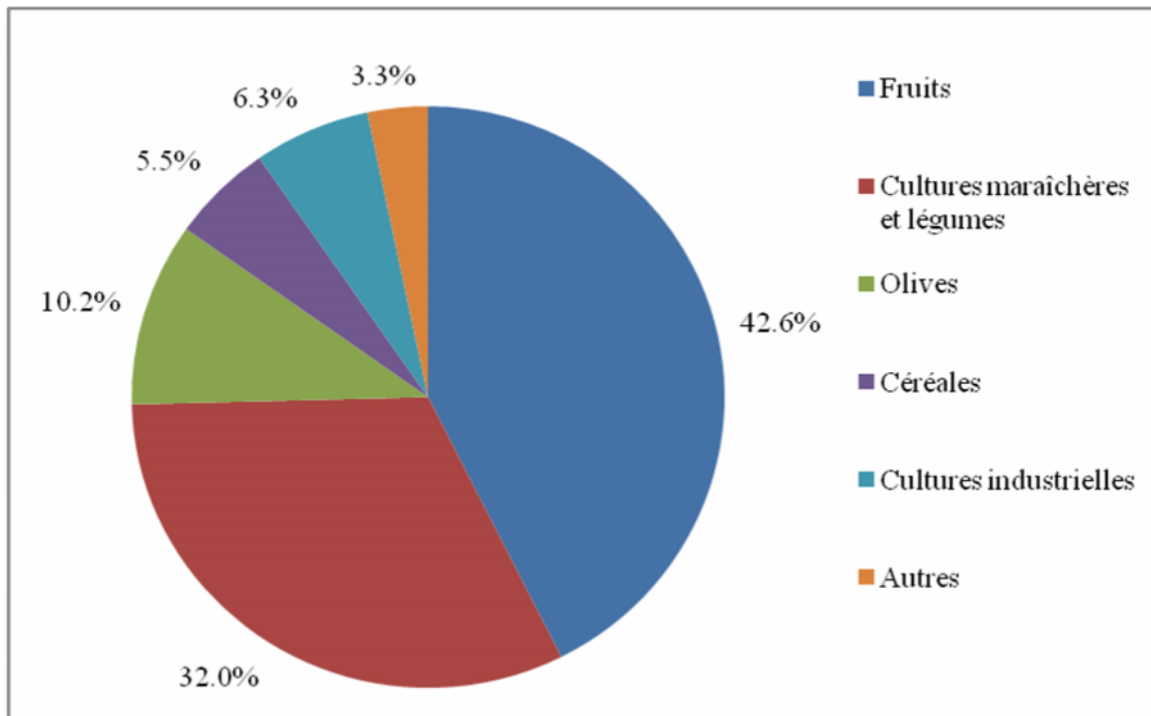


Figure-12. Distribution de la valeur de la production végétale moyenne de 2003-2007.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

En matière de production sous serres, le Liban compterait 1.200 ha de serres dont 250 ha de serres modernes. Sur ces 250 ha, les trois premiers producteurs détiendraient 70 ha (soit 29 %), ce qui semble signifier que le Liban dispose dans ce domaine d'un potentiel de production non négligeable (Montigaud *et al.*, 2004). Les cultures sous serres sont bien développées dans les régions à faible ruralité et se trouvent principalement sur le littoral.

L'existence d'une filière tabac (principale culture industrielle) illustre le poids qu'a malgré tout conservé l'Etat dans l'orientation de la production par les subventions versées. Les efforts entrepris avant la guerre pour organiser la production agricole en différentes filières soutenues par des offices spécialisés sont aujourd'hui largement pervertis et instrumentalisés dans un cadre clientéliste. La régie des tabacs qui en subventionne la culture est ainsi aux mains de proches d'un parti politique libanais (Verdeil *et al.*, 2007).

III.3.2.2. La production animale

L'élevage concerne surtout les ovins et les caprins. Le mouton est surtout présent dans la Béqaa qui localise plus que 50% de la production animale. Les chèvres sont élevées partout sur le territoire, notamment en haute montagne du Mont Liban et sur les flancs ouest de l'Anti-Liban. L'aviculture est très concentrée dans la Béqaa, dans des exploitations intensives. L'élevage bovin est peu répandu, même si des investisseurs tentent de mettre en place une filière lait. Durant les cinq dernières années, au moins trois

grandes fermes de bovins pour la production de lait se sont installées dans la Béqaa. Certains projets de développement encouragent les petits et moyens agriculteurs à diversifier leur production et introduire l'élevage bovin avec la production laitière et l'apiculture.

Selon les derniers recensements agricoles du Ministère de l'Agriculture, le cheptel libanais est formé de 77.400 bovins, 324.400 ovins et 434.700 caprins et quelques millions de poules (**Tableau-14**). La production animale est tenue par environ 22.500 exploitants dont 3.250 ne possèdent pas de SAU. En termes de valeur, la production aviaire (viande de poules et œufs) occupe la première place au sein de la production animale et totalise 48,3% de cette production (**Annexe-10**).

Tableau-14. Effectif du cheptel libanais en 2006 et 2007.

Type de cheptel	2006		2007	
	Nombre total	Nombre de femelles laitières	Nombre total	Nombre de femelles laitières
Bovins	77 000	43 900	77 400	45 300
Ovins	370 400	202 400	324 400	218 600
Caprins	484 400	206 600	434 700	234 700

Source : (Ministry of Agriculture, 2008)

La production animale au Liban rencontre des difficultés majeures au niveau de la production et de la commercialisation. Les quantités produites ne satisfont pas les besoins de la consommation²⁶, sauf pour le poulet et les œufs où il y a une autosuffisance. Le faible volume de production animale est dû au coût élevé de production, à la rareté des pâturages et à la concurrence des produits importés d'Amérique du sud et particulièrement du Brésil (Darwish, 2008).

III.3.3. L'industrie agro-alimentaire au Liban

L'industrie agro-alimentaire est considérée comme une composante importante de l'économie et de l'activité agricole et industrielle libanaise. Selon la FAO (2006), elle représente 23% des entreprises industrielles et environ 26% du total de la valeur de la production industrielle. D'autre part, ce secteur emploie 23% de la main d'œuvre industrielle (Darwish, 2008). En ce qui concerne le commerce extérieur, les produits agro-alimentaires (tabac exclu) représentent 62% de la valeur des exportations agricoles libanaises contre 32% pour les importations (*cf.* **Tableau-11, p.74**).

Durant les dix dernières années, la plupart des branches du secteur industriel ont enregistré un recul de leurs activités. Certains secteurs conservent un volume d'activités stable, mais au prix d'une baisse en valeur. Cependant l'industrie agro-alimentaire, contrairement au secteur industriel, connaît une importante progression (Verdeil *et al.*, 2007). En 2002, quelques 204 Industries Agro-Alimentaires (IAA) ont été enregistrées au Ministère de l'Industrie, soit un quart du total des industries enregistrées, employant 1.901 salariés sur un total de 6.721 et investissant l'équivalent de 37% du total du capital injecté dans le secteur industriel. Selon le Centre Euro-Libanais pour la Modernisation

²⁶ Le Liban importe 84% de ses besoins en viande rouge, 35% de ses besoins en lait et 78% en poisson.

Industriel (ELCIM), le nombre des industries agro-alimentaires serait de 604 en 2007 (Darwish, 2008). Le **tableau-15** montre que les IAA se concentrent dans les quatre provinces du Mont Liban (32,9%), de Beyrouth (17,9%), du Liban Nord (17,2%) et de la Béqaa (16,2%). Nous pouvons diviser les IAA au Liban en 3 catégories qui diffèrent les unes des autres par plusieurs caractéristiques : la taille, le mode de fonctionnement, le statut, la production, etc. (**Tableau-16**).

Tableau-15. Localisation des IAA selon les régions.

Mohafazat	Nombre des IAA	% des IAA
Mont Liban	199	32,9%
Beyrouth	108	17,9%
Liban Nord	104	17,2%
Béqaa	98	16,2%
Liban Sud et Nabatieyh	84	11,9%
Baalbak Hermel	11	1,8%
Total Liban	604	100%

Source: (ELCIM, 2007)

Tableau-16. Catégories et caractéristiques des IAA au Liban.

Caractéristiques	Grandes IAA	Petites & Moyennes IAA	Petites unités locales
Taille	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grand chiffre d'affaires ▪ Main d'œuvre permanente (souvent étrangère) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Petit chiffre d'affaires ▪ Main d'œuvre saisonnière (étrangère et locale) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de chiffre d'affaires ▪ Main d'œuvre locale et familiale
Mode de fonctionnement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Industriel moderne ▪ Matières premières locales et surtout importées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Semi industriel moderne ▪ Matières premières locales et peu importées 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Traditionnel ▪ Matières premières exclusivement locales
Statut	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprises privées ▪ Enregistrées ▪ Affiliation²⁷ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entreprises privées, familiales, peu de coopératives ▪ Non enregistrés ▪ Peu d'affiliation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coopératives, familles et individus ▪ Non enregistrés ▪ Aucune affiliation
Production	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Continue ▪ Grandes quantités ▪ Fortement orientée vers le marché ▪ Grande gamme de produits ▪ Standardisation ▪ Homogène ▪ Contrôle de qualité ▪ Emballage et packaging avancés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Discontinue ▪ Quantités moyennes ▪ Moins orientée vers le marché ▪ Production spécialisée ▪ Faible standardisation ▪ Homogène ▪ Faible contrôle de qualité ▪ Emballage et packaging normaux 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Saisonnières ▪ Petites quantités ▪ Autoconsommation et peu de vente ▪ Production très spécialisée et typiques ▪ Pas de standardisation ▪ Hétérogène ▪ Pas de contrôle de qualité ▪ Très peu d'emballage
Marché	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grande distribution et épiciers locaux ▪ Export développé 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certains supermarchés et épiciers locaux ▪ Export très faible 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vente directe et quelques épiciers locaux « Niche Market » ▪ Presque pas d'export
Localisation géographique	Zones urbaines et faiblement rurales	Zones rurales faibles et moyennes	Zones rurales moyennes et profondes

²⁷ Par affiliation nous nous référons aux organismes suivants : Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture ; Association of Lebanese Industrialists (136 membres dans la catégorie agro-alimentaire) ; Syndicate of Agrifood Traders in Lebanon, et Syndicate of Lebanese Food Industries.

Les produits de l'industrie agro-alimentaire au Liban sont assez diversifiés. Ce secteur peut être divisé en plusieurs catégories et sous-catégories comme suivant : eau minérale ; boissons : non alcoolisées (jus, sirops,...) ; alcoolisées (vin, bière, arak²⁸) ; café (matière première importée) ; boulangerie : pain, pâtisseries... ; viande congelée (viande rouge et poulet) ; produits laitiers : lait, yaourt, fromages... ; légumes conservés ou congelés ; confitures ; fruits : conservés, secs, à coques ; olives et huiles d'olives ; graines ; herbes et épices ; plats prêts à consommer ; produits locaux typiques.

III.3.4. Les produits locaux et traditionnels au Liban

Le Liban est célèbre pour ses produits agro-alimentaires traditionnels, sa cuisine méditerranéenne et son riche patrimoine culinaire. La production de produits traditionnels libanais est basée sur des savoirs faire locaux, ils sont souvent liés à un héritage socioculturel et sont fortement spécifiques au territoire. Ce secteur de l'agro-alimentaire concerne les petites unités de production au niveau des zones rurales et des villages, quelques coopératives de production -surtout formées par des femmes-, et un très grand nombre de producteurs individuels.

La gamme de produits traditionnels libanais est assez diversifiée ; elle comporte des produits d'origine végétale et animale : des confitures, des herbes et plantes médicinales, des sirops, du miel de cèdre, des fromages blancs, etc.

Dans le contexte actuel de l'intégration du Liban dans le marché international, une bonne gestion de la production et de la commercialisation des produits traditionnels identifiables par des marques et des labels de qualité, donnera à cette gamme de produits un grand potentiel de compétitivité au niveau local et international. Cependant les petits producteurs libanais se préoccupent de la protection de leurs produits traditionnels contre les usurpations car :

- Certains producteurs profitent d'une notoriété durement acquise pour valoriser un produit qui ne respecte pas les méthodes traditionnelles ;
- Les consommateurs sont perdus car ils ne peuvent pas distinguer le produit authentique des produits similaires. Si le produit ne répond pas à leurs attentes, ils risquent alors de ne plus renouveler leur achat.

²⁸ Alcool typique libanais à base de raisin distillé avec de l'anis.

III.4. Structure et fonctionnement du marché agricole

Au Liban les mécanismes de régulation des productions et des marchés sont pratiquement inexistantes. La stratégie de vente des produits agricoles est orientée essentiellement vers les actions à court terme. La politique contractuelle sur les pratiques commerciales est peu développée et peu fiable. L'offre est généralement dispersée. Le pouvoir de négociation de l'agriculteur est généralement faible, car il est fréquemment lié à la fourniture d'intrants et porte sur des petites quantités. Les normes sur les produits sont pratiquement inexistantes à la production et ne sont que peu appliquées à la commercialisation. Les mécanismes de valorisation de la qualité des produits, basés sur une stratégie et un contrôle sont absents ou embryonnaires, de même que ceux de la régulation des productions et des marchés. Les marchés agricoles ont besoin d'être organisés, la libre confrontation de l'offre et de la demande ne suffit pas à tout régler (Ministry of Agriculture, 2003a).

On distingue, au Liban, trois principaux systèmes de production agricole et agro-alimentaires qui conditionnent la structure et le fonctionnement des marchés²⁹ (Montigaud *et al.*, 2004):

1. Production *moderne et industrialisée* : elle regroupe principalement des grands exploitants possédants une SAU supérieure à 10 ha ; ils maîtrisent bien les pratiques agricoles et disposent d'importantes infrastructures de post-récolte. Ces exploitants sont en même temps commerçants et s'intéressent à la commercialisation. Cependant, les grands exploitants ne représentent que 5% des approvisionnements en produits agricoles. Ce système est obligé, pour fonctionner, de puiser dans le système semi industriel et à l'importation ;
2. Système *semi industriel* : il comprend environ 50.000 producteurs (SAU comprise entre 1 et 10 ha). Ces producteurs adoptent des techniques agricoles en cours de modernisation et développement et commercialisent leurs produits, soit à travers des « *dammans* » (ou commerçants commissionnaires), soit directement sur des marchés de gros. 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. Ces marchés drainent l'essentiel de la production agricole (autour de 80%) et des importations. Ce système débouche sur 11.000 points de vente en détail indépendants qui représentent environ 65% des achats des ménages ;
3. Système *traditionnel* : il comprend environ 150.000 exploitations, de dimensions très modestes (SAU inférieure à 1 ha), de type patrimonial et fortement auto consommatrices.

III.4.1. Distribution des fruits et légumes et marchés en gros

Le marché des fruits et légumes au Liban est contrôlé par les intermédiaires grossistes des marchés en gros et les commerçants exportateurs. C'est au niveau de ces deux agents de la chaîne de distribution que le produit prend sa valeur ajoutée avec l'absence d'une vraie

²⁹ Cette classification peut aussi correspondre à la classification de Pingali and Rosegrant (1995) qui parle de 3 systèmes : commercial (moderne/industrialisé), semi commercial (semi industriel) et subsistance (traditionnel).

structure de marketing. Ce système résulte en une diminution de la profitabilité des exploitants agricoles (Salibi, 2006). Dans le cas de certains fruits et légumes (pomme, raisins, pomme de terre...) une opération supplémentaire intervient puisque le producteur stocke en entrepôt lorsque les prix sont bas.

Il existe au Liban 8 marchés de vente en gros : 2 à Beyrouth, 1 à Byblos, 1 à Tripoli, 1 à Saïda, 1 à Tyr et 2 autres dans la Béqaa. Avec l'absence de statistiques fiables, on estime que les deux marchés de gros de Beyrouth drainent au moins 50% du total de la production et des importations libanaises et représentent la moitié du chiffre d'affaire total des fruits et des légumes au Liban. Ces marchés sont caractérisés par un manque d'infrastructures et une absence totale de contrôle et de coordination ; ils ne correspondent que de très loin aux marchés de gros des pays développés : 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 (Ministry of Agriculture, 2003c et Montigaud *et al.*, 2004).

Le système de vente pratiqué est celui de la commission, c'est à dire que le grossiste vend la marchandise pour le compte du producteur, prélève une commission (en général autour de 10%)³⁰ et paye ensuite le producteur.

Ce mode de vente 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 d'être présent durant le temps de la transaction. Les ventes sont faites à la caisse et non au poids, ce qui accroît les risques de fraudes (Montigaud *et al.*, 2004).

III.4.2. La distribution des produits transformés

Implantés généralement à Beyrouth et sa proche banlieue, ce marché est dominé par une cinquantaine d'agents importateurs, dont une trentaine se démarquant par le choix des marques distribuées et disposant d'un réseau de distribution couvrant l'ensemble du territoire libanais. Les principales caractéristiques observées actuellement dans la distribution des produits agro-alimentaires transformés au Liban sont (Ambassade de France, 2008):

- Le maintien d'un fort commerce traditionnel (petits magasins, épiceries, ...) ;
- La croissance des grandes et moyennes surfaces dans les villes principales ;
- Une progression de la part de marché destinée à l'hôtellerie, à la restauration et aux traiteurs, connue sous la nomenclature HORECA (Hotels Restaurants Catering).

³⁰ 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 %).

On distingue au Liban 2 modes de distribution des produits transformés :

1. La distribution directe par les agents-importateurs et les distributeurs qui couvrent environ 65% du marché libanais. Ce circuit englobe : les grandes et moyennes surfaces et supermarchés (35%) ; les magasins de quartier et épiceries (45%) ; et l'HORECA (20%).
2. Les distributions indirectes assurées par des sous-distributeurs et des sous-agents choisis par les importateurs. Ce circuit englobe 35% du marché qui n'est pas couvert par l'importateur distributeur.

Ces réseaux de distribution souffrent de l'absence de contrôle de la qualité par le gouvernement, de l'insuffisance de la réglementation sur la commercialisation, et de la concurrence des produits moins chers provenant des pays limitrophes et voisins.

III.4.3. Irruption de la grande distribution et des grandes surfaces

Le paysage commercial libanais a connu depuis le milieu des années 90 une véritable révolution, notamment dans les grandes zones urbaines, avec le développement spectaculaire de la grande distribution. Des groupes locaux ou des franchises d'enseignes étrangères se sont massivement implantés dans Beyrouth et sa banlieue (Verdeil *et al.*, 2007).

Montigaud *et al.* (2004) estime que les grandes surfaces achètent leurs fruits et légumes à 80% auprès des marchés de gros, 15% chez les gros producteurs et commerçants et 5% à partir des importations.

Dans certains cas, les supermarchés et les grandes surfaces font des contrats avec des grands producteurs ou des semis grossistes qui sont capables de fournir une grande gamme de produits tout au long de la saison. Dans le cadre de ces contrats, le client spécifie ses demandes et besoins, des normes et des standards, sous une forme de cahiers de charges, ainsi que les modes de payement.

Le schéma suivant représente le flux des produits agricoles et agro-alimentaires sur le marché libanais (**Schéma-11**).

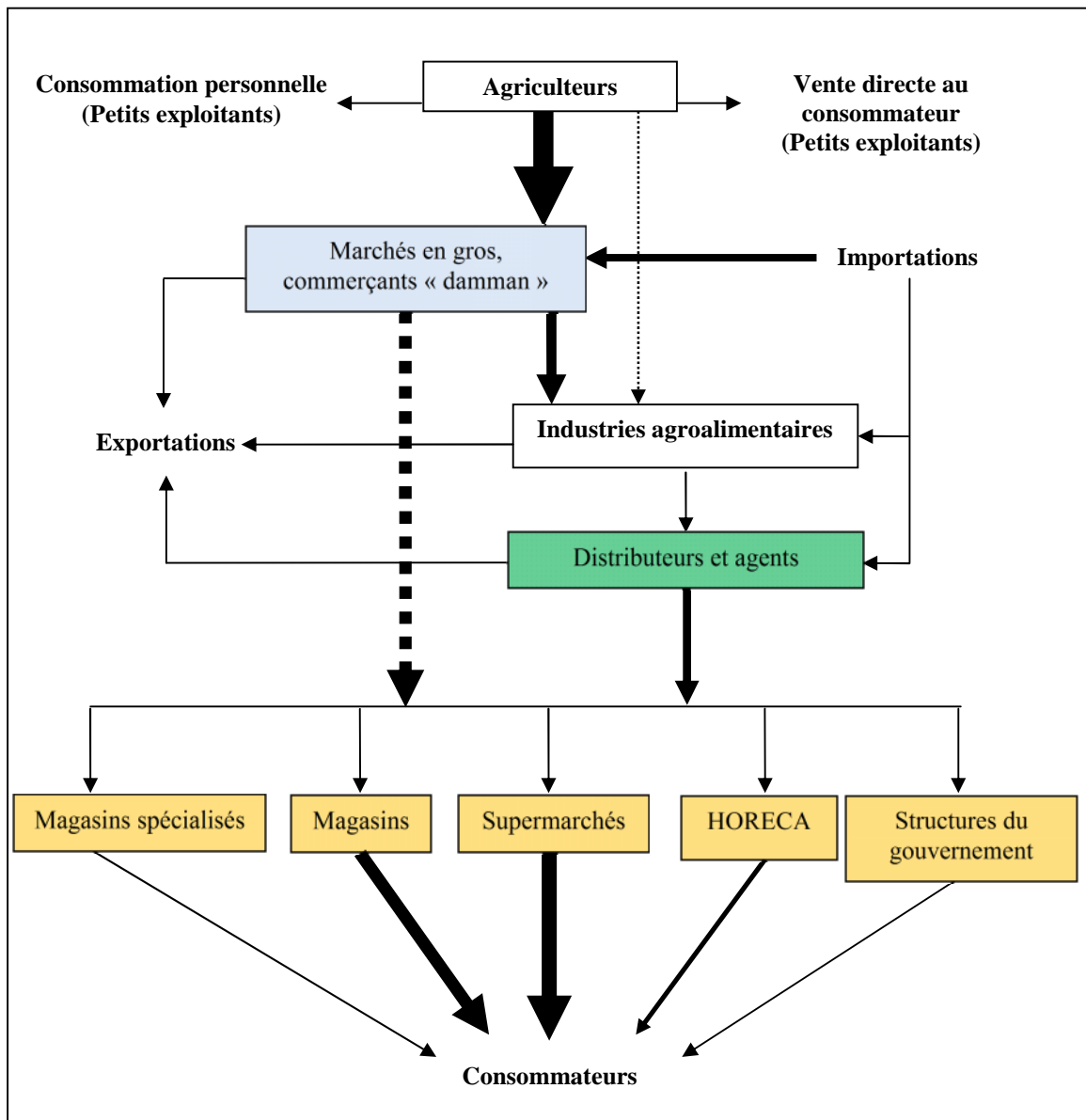


Schéma-11. Flux des produits agricoles et agro-alimentaires sur le marché libanais.

III.4.4. Infrastructures du système de marketing agricole

L'infrastructure du système de marketing agricole au Liban fait face à plusieurs contraintes, ce qui influence négativement la qualité des produits libanais (Salibi, 2007). Les unités de post-récolte, comme le tri et l'emballage, sont présentes dans les principales zones agricoles comme la Béqaa. Mais la majorité de ces unités ne répond pas aux exigences et aux normes des marchés internationaux. Les nouvelles technologies qui permettent le contrôle de qualité et assurent la traçabilité de la production sont presque inexistantes. Ces unités sont généralement liées aux infrastructures de stockage et de réfrigérations, estimées au nombre de 120 et gérés par des commerçants. La majorité des chambres froides ne sont pas équipées par des nouvelles technologies comme le système d'atmosphère contrôlée. Plusieurs commerçants mélangent les produits dans les chambres

froides ce qui affecte la durée de vie de certains produits. Pour le transport, les fruits et les légumes sont principalement emballés dans des boîtes au niveau des exploitations et sont ensuite transportés sur les marchés en gros, l'entreposage ou les unités de transformation. Les camions utilisés pour le transport sont rarement réfrigérés, ce qui réduit la qualité des produits périssables. Les camions frigorifiques sont principalement utilisés pour l'exportation de fruits et légumes aux pays arabes.

III.4.5. Le prix des produits agricoles et agro-alimentaires

L'absence de normalisation, du moins au niveau du marché local, empêche un véritable système de formation de prix, lequel se traduit par l'impossibilité pour l'agriculteur de recevoir des signaux en provenance des marchés de gros, ce qui rend tout effort de régulation impossible. Un même produit peut être vendu à des prix différents selon les quantités, le client et l'horaire de la journée. La formation des prix est souvent inéquitable, principalement parce que les producteurs sont isolés et peu informés alors que les acheteurs ont un pouvoir de marché important dû à leur pouvoir financier et à un meilleur accès à l'information.

III.4.6. Qualité et compétitivité des produits libanais

La qualité des produits agricoles et agro-alimentaires dépend de tous les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur. La faible intégration au niveau de ces chaînes au Liban et le manque de coordination entre leurs acteurs font de la qualité un facteur critique et peu contrôlable. Cependant la qualité des produits agricoles et agro-alimentaires devient de plus en plus un facteur déterminant dans le marketing surtout en ce qui concerne l'exportation, le choix des produits par les grandes chaînes de distribution et les consommateurs finaux. L'ambiguïté sur la qualité des produits agricoles et agro-alimentaires au Liban, surtout les fruits et les légumes, est une des principales contraintes auxquelles fait face le système de marketing agricole des petits et moyens producteurs. Avec le développement du rôle des grandes surfaces dans le domaine de la vente en détail et tenant compte de leurs exigences en terme de qualité, les agriculteurs libanais se trouvent dans une situation difficile et peu compétitive.

Si la production libanaise respecte les normes environnementales et les standards internationaux, les produits libanais seront dotés d'un avantage comparatif sur le marché international sur lequel ils bénéficieront de prix plus élevés que sur le marché local (UNEP, 2005). Le diagnostic présenté ci-dessus sur la structure et le fonctionnement du marché agricole montre que les filières agricoles reflètent mal la segmentation de la demande ; en effet plusieurs segments coexistent sur le marché intérieur et pour l'exportation. Un tel manque de différenciation retarde la spécialisation des producteurs, décourage les efforts vers la qualité et le profit supplémentaire tiré par les intermédiaires et s'apparente plus à une rente de situation qu'à l'efficacité commerciale. Cela ne facilite pas la constitution de créneaux spécialisés et de niches solides. De plus, le rôle central des marchés de gros pourrait décliner avec le développement de la grande distribution, s'ils ne se restructurent pas. Enfin, l'ouverture commerciale des pays voisins doit amener à penser les marchés dans un espace international et non plus seulement national (Ministère de l'Agriculture, 2004).

Chapitre IV : Le développement agricole au Liban, analyse des dynamiques et des stratégies des projets financés par la coopération internationale

IV.1. Le développement agricole au Liban

Depuis l'indépendance du Liban en 1943, il a toujours existé un déséquilibre de développement socio-économique entre la capitale Beyrouth, et les autres régions du pays. Les priorités de l'Etat se sont concentrées sur le développement des secteurs de services et des infrastructures. Avec la fin de la guerre en 1990, les gouvernements libanais ont concentré leurs efforts sur la reconstruction des infrastructures détruites, notamment dans les zones urbaines et côtières. Le secteur agricole n'a pas reçu assez d'attention.

Par conséquent, les disparités socio-économiques ont fortement augmenté entre les régions rurales et urbaines. Ainsi, une politique agricole nationale bien planifiée et claire n'a jamais existé au Liban. Plusieurs raisons expliquent l'absence de cette politique, entre autres : l'instabilité politique, l'absence de volonté pour revitaliser et développer le secteur agricole, la multiplicité des acteurs et des institutions impliquées dans le sujet, et l'absence de coordination entre eux.

Cependant, le Liban commence à prendre place dans le mouvement global du libre échange. Plusieurs restrictions sur l'échange commercial des produits agricoles et agro-alimentaires disparaissent, et des accords bilatéraux et multilatéraux sont en train d'être ratifiés. Dans ce contexte de mondialisation et d'ouverture sur le marché, le Liban doit se dessiner une politique agricole cohérente et capable de valoriser les atouts dont le pays dispose, en favorisant la compétitivité de l'agriculture, l'accroissement des quantités produites, et l'amélioration de la qualité. L'efficacité de la trame organisationnelle et la pertinence de l'environnement professionnel de l'exploitation agricole sont des éléments très importants de cette politique (Hunter, 2006 ; Darwish, 2008).

Cependant, l'élaboration et la mise en œuvre d'une vraie politique agricole qui répond aux besoins du secteur, nécessite une bonne compréhension des problèmes de l'agriculture.

IV.1.1. Les contraintes et les problèmes du secteur agricole

Vingt ans sont passés depuis la fin de la guerre en 1990, et les institutions publiques libanaises n'ont toujours pas trouvé le bon chemin pour développer et moderniser le secteur agricole qui pourrait devenir un des secteurs les plus productifs de la région. De leur part, la majorité des agriculteurs pratiquent encore une agriculture traditionnelle en utilisant les ressources d'une manière irrationnelle et ils accusent l'Etat de la situation précaire du secteur sans reconnaître leurs propres responsabilités.

A l'heure où le Liban doit affronter l'intégration économique régionale et internationale, l'agriculture libanaise est confrontée à de fortes contraintes et à une multitude de problèmes (**Schéma-12**) liés à l'obsolescence et à l'inertie de ses structures, avec des revenus agricoles et des niveaux de production qui semblent engagés dans un processus de dégradation continu.

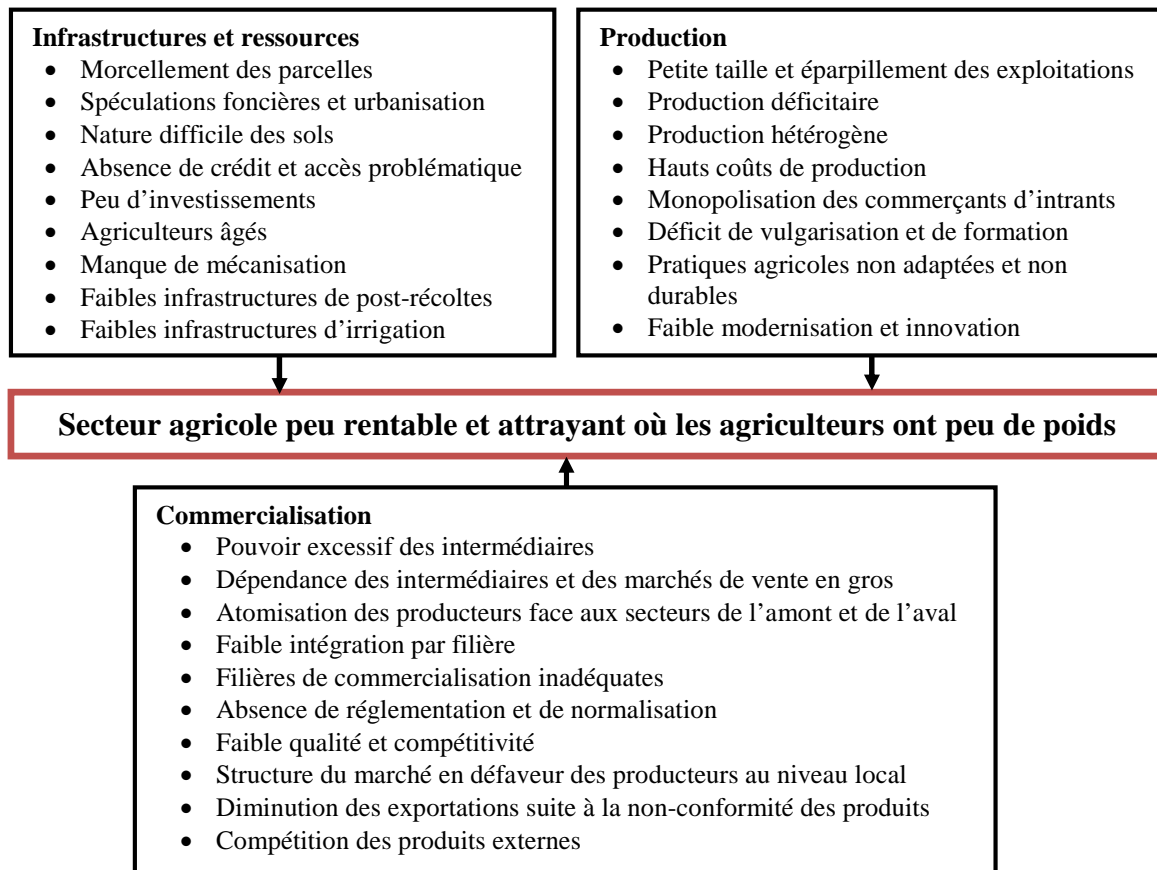


Schéma-12. Les contraintes et les problèmes du secteur agricole libanais.

La structure foncière libanaise est très fragmentée, avec une large majorité de micro-exploitations ayant pour objectif l'autoconsommation familiale et de voisinage. Cette caractéristique sert de base physique à la poly-activité des agriculteurs, en attente d'une spéculation immobilière de moyen ou de long terme. Les pratiques agricoles sont imprécises, non performantes et peu durables. Le matériel génétique végétal est vieilli et la santé animale est encore déficiente. Toutefois, dans tous les domaines, on assiste à certaines innovations technologiques (surtout dans l'industrie agro-alimentaire) mises en œuvre par des individus privés motivés et dotés de capacités financières et managériales de haut niveau. Ceux-ci atteignent des performances techniques et économiques notables, qui prouvent l'existence des potentialités élevées du pays, malgré le coût relativement élevé des facteurs de production. Ce coût élevé entraîne une sélection forte qui fait que l'abandon des terres, commencé depuis une trentaine d'années, a touché plus de 25% de la SAU et que la population active agricole permanente a vieilli, ce qui va poser rapidement un problème de relève de génération avec des héritages qui ajouteront à la confusion foncière. Le cadastre foncier recule tandis que l'indivision progresse et le marché de la terre et des baux ruraux n'a pas de réalité. L'opacité et l'organisation obsolète des circuits commerciaux, outre qu'elles jouent contre la rémunération du travail des agriculteurs, diminuent très sérieusement la réactivité de l'agriculture entrepreneuriale par manque de transmission de l'information et par les atteintes à la concurrence. Le comportement opportuniste des acteurs en aval de la production

accentue le risque économique qui freine les efforts de modernisation agricole. Cependant, une évolution de la structure de la demande (grande distribution, exportation vers des marchés à hauts revenus) commence à se manifester auprès de certains agriculteurs de bon niveau, sans toutefois entraîner à l'heure actuelle des changements massifs.

L'agriculture libanaise se présente donc comme un secteur en crise avec des germes de changements visibles et des marges de progrès certaines, mais qui ne peuvent concerner tous les agriculteurs de la même façon. Sans une politique adaptée à la diversité des situations, le déclin relatif du secteur continuera.

IV.1.2. La coopération internationale au développement et l'agriculture

Comme dans tous les PVD, les régions rurales au Liban dépendent principalement de l'activité agricole, d'où la forte intégration entre développement rural et politique agricole. Selon les RDH (Rapports de Développement Humain), le Liban connaît une grande différence au niveau des IDH (Indicateurs de Développement Humain) entre les régions centrales urbaines et les régions périphériques rurales (UNEP, 2005) (*cf. Chapitre I, Paragraphe I.4.3.2, p.17*).

Pour résoudre les problèmes du secteur agricole et des zones rurales, les gouvernements libanais ont élaborés plusieurs plans et stratégies³¹ basées sur des études faites par des experts internationaux et locaux. Mais la stratégie changeait automatiquement avec chaque gouvernement, et aucune des ces études n'a été transformée en un plan d'action et mise en œuvre. En examinant le contenu des différentes stratégies élaborées entre 1993 et 2010 (**Annexe-11**), nous remarquons qu'elles comportent plusieurs points communs, mais aucune d'entre elles ne possède une vision globale à long terme pour le développement du secteur agricole. En attendant la mise en place d'une politique agricole nationale, l'Etat agit à l'échelle régionale et entreprend des PDAR dans les zones défavorisées et appauvries. Ces projets sont dans leur majorité financés par la CID. De même les organisations internationales et les ONG locales et internationales exécutent des projets de développement au niveau local, régional ou national. Cependant, beaucoup de questions se posent sur l'utilité et l'efficacité de ces projets tant qu'ils ne sont pas intégrés dans le cadre d'une politique agricole nationale.

IV.1.2.1. Le financement du développement

Le Liban bénéficie d'une importante aide financière de la part de la communauté internationale. L'importance géostratégique du Liban est une des principales raisons qui mène les bailleurs de fonds à y financer des projets de développement.

³¹ Norton (2005) considère que la stratégie comporte deux volets: la vision (physionomie du secteur dans l'avenir) et l'action (démarche à suivre pour transformer la vision en réalité). Elle part de l'existant et des problèmes auxquels le secteur est confronté. Elle doit s'enraciner solidement à la fois dans l'histoire du secteur et dans l'évaluation de son potentiel.

L'aide externe, bien que contribuant faiblement au financement total du développement du pays, a joué un rôle de catalyseur et d'initiateur de changements dans un certain nombre de domaines. Le graphique des aides en vue du développement et de la reconstruction distribuées au Liban entre 1992 et 2004, montre la place qu'y tiennent les pays arabes et l'UE, soit à travers les fonds des institutions multilatérales (84% du total de l'aide externe), soit par l'aide bilatérale pour laquelle le Koweït, l'Arabie Saoudite, l'Italie et la France, occupent les premiers rangs (**Figure-13**). Les principaux domaines de coopération sont : le développement socio-économique, les infrastructures (transport, eau et énergie), la santé, l'éducation, le renforcement institutionnel, et l'environnement (Ministry of Agriculture and GM-UNCCD, 2007 ; Verdeil *et al.*, 2007).

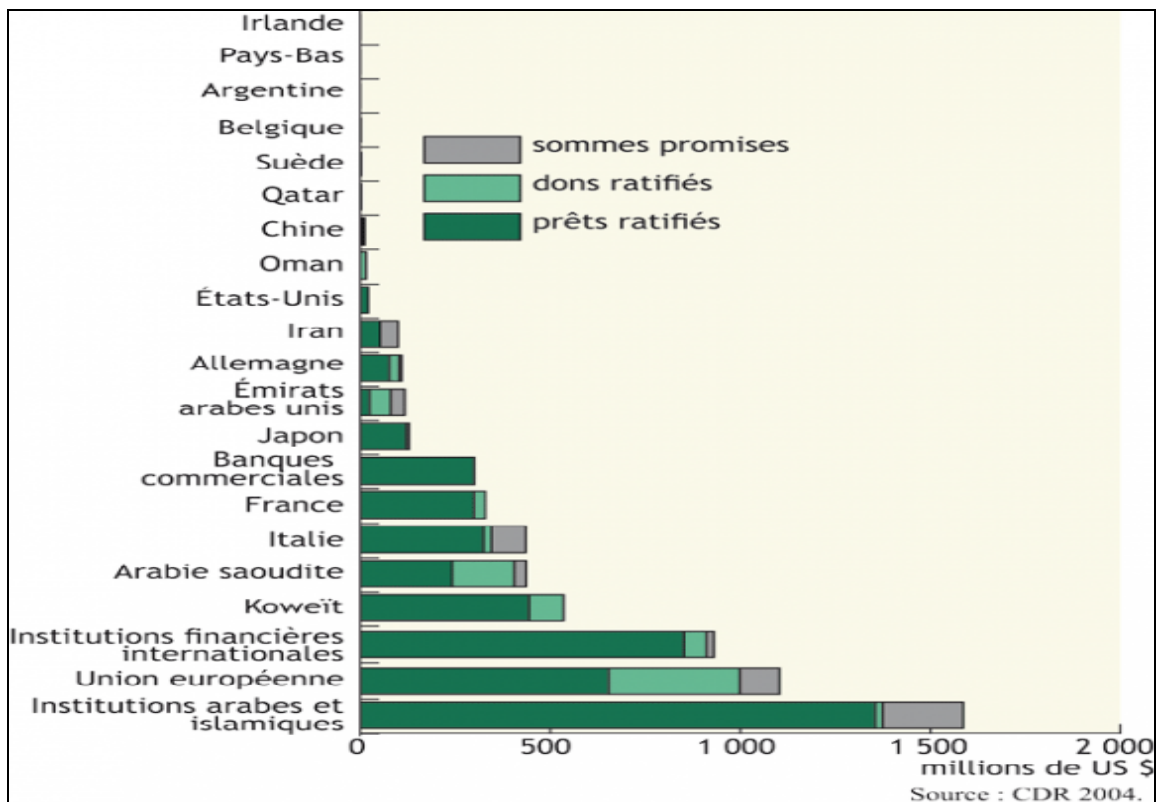


Figure-13. Les aides externes au Liban entre 1992 et 2004.

Source: (CDR, 2004)

L'essentiel de l'aide internationale est gérée par le CDR qui centralise les financements internationaux destinés à la reconstruction et au développement du pays. Cependant, environ 25% des fonds étrangers lui échappent. Ces derniers sont versés directement aux ministères, aux municipalités, et aux ONG ; ils sont difficilement répertoriés et quantifiés. Les financements internationaux prennent essentiellement la forme de prêts à 82%. Hors CDR, les financements internationaux au Liban s'effectuent essentiellement sous forme de dons. Les dons financent de façon prioritaire la coopération technique (pour 62%) alors que les prêts sont davantage destinés aux infrastructures et investissements productifs. L'aide américaine, à travers la USAID (United States Agency for International Development), ne transite pas par le CDR, mais par le canal des ONG américaines (Ambassade de France, 2004c).

Entre 1993 et 2006³², le Liban a bénéficié de prêts d'un montant de 5,77 Milliards d'USD et de 2,3 Milliards d'USD de dons. Les fonds alloués pour la reconstruction des infrastructures (aéroports, électricité, routes) ont constitué 65% du montant total des aides externes. Contre seulement 6% pour les secteurs productifs comme l'agriculture et l'industrie (**Figure-14**) (Le commerce du Levant, Novembre 2008).

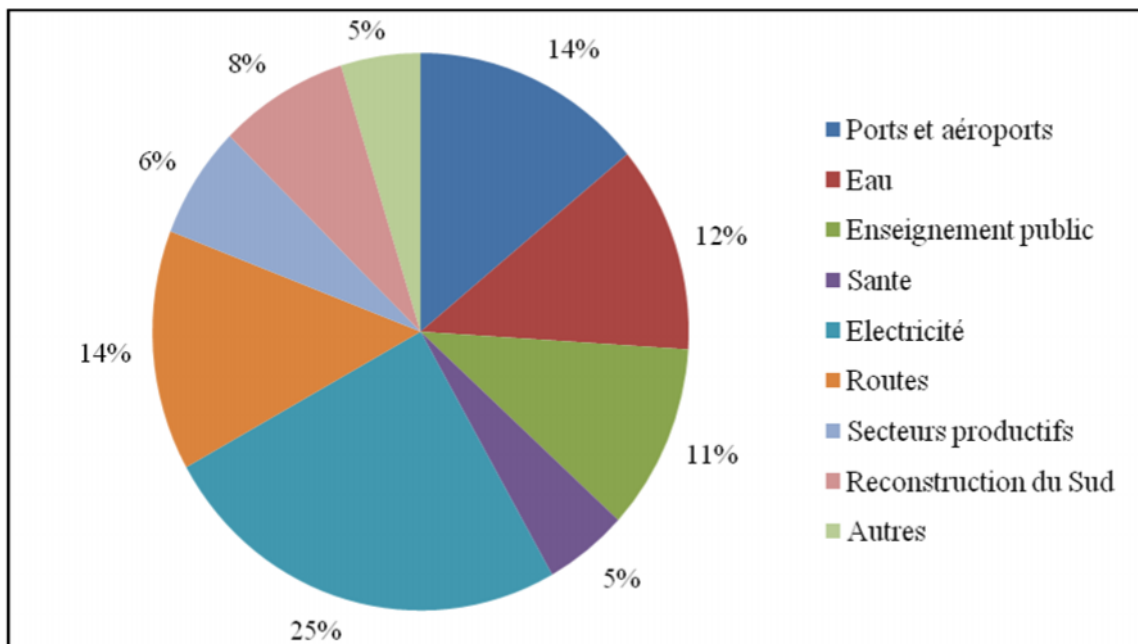


Figure-14. Allocation sectoriel des financements extérieurs entre 1993 et 2006.

Source: (Le Commerce du Levant, Novembre 2008)

Suite à la guerre de Juillet 2006, la communauté internationale s'est réunie à la conférence de Paris III pour aider le Liban à reconstruire les infrastructures détruites et développer et revitaliser les secteurs économiques en détresse.

Le total des aides de Paris III s'est élevé à 7,5 Milliards d'USD, dont moins de 42% ont été déboursées jusqu'à fin 2008, soit 3,12 Milliards d'USD. La majorité des fonds de Paris III sont sous forme d'aide budgétaire ou de soutien au secteur privé. Le bilan est moins positif en revanche au niveau du financement des projets de développement. Le Liban n'a bénéficié de cette enveloppe qu'à hauteur de 97 Millions d'USD, soit environ 3% du montant total des aides. Des accords ont toutefois été signés avec des bailleurs de fonds pour un montant d'environ 1 Milliard d'USD. Mais la crise économique mondiale a eu un effet négatif sur l'aide internationale (Le commerce du Levant, Mai 2009). Selon le Ministère des Finances, les montants accordés au Liban à travers la CID en 2009 s'élèvent à 933 Millions d'USD (Le commerce du Levant, Février 2010).

³² Pour les années 2001, 2002, 2003, le volume moyen annuel des financements extérieurs était estimé à 373 Millions d'USD, soit 2,2% du PIB libanais (Ambassade de France, 2004c).

IV.1.2.2. Les acteurs du système de développement agricole

L'identification des acteurs impliqués dans le système de développement agricole et rural au Liban, s'appuie sur la nécessité de cerner les maillons forts et les points faibles qui concourent à la dynamique de ce système. De même, l'analyse du rôle et des stratégies de chacun de ces acteurs, permet une meilleure compréhension du fonctionnement de ce système. Avec un montant annuel de l'ordre de 50 Millions d'USD³³ (Ministère de l'Agriculture, 2004), les financements de la CID destinés au secteur agricole sont très dispersés et fragmentés au Liban, et la responsabilité est très ambiguë entre plusieurs acteurs. Les PDAR sont financés, gérés et exécutés par un très grand nombre d'organisations dont les plus importantes sont: le CDR, le Ministère de l'Agriculture, les organisations internationales (Coopération Multilatérale) ; les agences gouvernementales de développement (Coopération Bilatérale) ; et les ONG libanaises et étrangères.

a. Le secteur public : Ministère de l'Agriculture, CDR, et autres ministères

Dans l'organisation administrative actuelle du Liban, le secteur public, constitué de l'Etat et des organismes qui lui sont rattachés, tient les principales responsabilités dans le pilotage du secteur agricole et des activités rurales. Cependant, et depuis plusieurs années, le secteur public ne joue plus un rôle décisif dans la régulation administrative et dans l'animation sociale et économique du monde agricole. Le Ministère de l'Agriculture est le principal organisme public chargé de la formulation et de la mise en œuvre de la politique et des stratégies de développement agricole dans les différentes régions du pays. La structure et les responsabilités des différentes directions du ministère sont détaillées dans l'**Annexe-12**.

*Avec ses faibles ressources financières et humaines³⁴ et sa structure administrative ancienne, le Ministère de l'Agriculture est incapable de jouer son rôle central dans la planification et la mise en œuvre d'une politique agricole nationale, ainsi que dans l'initiation, la gestion, la coordination, et la mise en commun des PDAR qui sont financés par la CID. Cependant, le ministère se positionne comme un principal partenaire des grands bailleurs de fonds qui financent des PDAR. Mais avec l'absence d'une politique agricole nationale, beaucoup de questionnements se posent sur l'importance et l'efficacité des PDAR exécutés en partenariat avec le ministère (**Tableau-17**). Selon le tableau suivant, le ministère de l'agriculture a bénéficié de 17 principaux PDAR entre 2007 et 2010 avec un budget annuel total d'environ 10 Millions d'USD (le montant total étant de 43 Millions d'USD). Les principaux partenaires du ministère sont la FAO et le PNUD comme agences d'exécution, et la Coopération Italienne comme bailleur de fonds. La nature des projets est très diversifiée, la FAO finance des projets d'envergure nationale et des projets techniques de recherche, tandis que le PNUD et d'autres organisations interviennent au niveau du développement local et régional, comme dans le cas des zones périphériques au Liban Sud et à Baalbak-Hermel.*

³³ Ce montant est presque équivalent au budget du Ministère de l'Agriculture qui est passée d'environ 30 Millions d'USD en 2009 à environ 55 millions d'USD en 2010.

³⁴ Le budget du Ministère de l'Agriculture est très limité, il constitue moins de 1% du budget national. A cela s'ajoute les grandes sommes destinées aux salaires qui forment plus que 80% des dépenses du ministère.

Tableau-17. Les principaux projets agricoles exécutés en partenariat avec le ministère de l'agriculture.

Titre du projet	Partenaire et Financier	Budget	Durée
Projet de développement agricole	UE	12 Millions Euros	2006-2008
Réhabilitation de la filière lait dans la région Baalbak-Hermel	FAO	2,5 Millions USD	2009-2011
Renforcement de la production et de la commercialisation des produits agricoles libanais	FAO Coopération Italienne	2 Millions Euros	2009-2012
Programme de lutte intégrée régionale au Proche Orient	FAO	796.700 USD	2004-2010
Amélioration des techniques de production en apiculture et vaches laitières	UCODEP Coopération italienne	301.725 Euros	2009-2010
Réalisation d'un centre de recherche pour la vulgarisation agricole à Marjeyoun	AFRICA'70 Coopération Italienne	773.800 Euros	2007-2009
Reforestation au Liban Sud	GTZ	200.000 Euros	2009-2010
Développement des capacités et des outils pour la gestion durable des forêts au Liban et en Syrie	YMCA	185.000 Euros	2007-2009
Gestion de la production des plantes aromatiques au Liban	PNUD	1 Million USD	2008-2013
Promotion d'initiatives commerciales innovantes pour augmenter la commercialisation dans les zones arides	PNUD	114.000 USD	2007-2009
Gestion des risques d'inondation Baalback-Hermel	PNUD	6,6 Millions USD	2007-2011
Gestion durable des sols pour le développement rural	PNUD	100.000 USD	2007-2009
Observatoire national pour les femmes dans les zones agricoles et rurales	IAM-B Coopération Italienne	1 Million Euros	2007-2009
Réhabilitation des centres de vulgarisation agricole	YMCA	N/A	2007-2010
Observatoire national pour le développement agricole	FAO Coopération italienne	1 Millions Euros	2009-2011
Soutien socio-économique pour les familles des producteurs des régions oléicoles marginales du Liban.	IAM-B Coopération italienne	3,3 Millions Euros	2007-2010
HASAD: développement agricole durable des moyennes montagnes	FIDA	16 Millions Euros	2009-2013

Source: (www.agriculture.gov.lb)

Deux autres organismes autonomes sont sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture :

- *IRAL* (l'Institut de la Recherche Agronomique Libanais) : il dispose de laboratoires de recherche et des stations expérimentales et climatiques. En l'absence de programmes clairs et avec des très faibles ressources, l'IRAL a jusqu'à présent fait de la recherche sporadique.
- *Le Plan Vert*³⁵ : destiné à améliorer les infrastructures rurales par l'aménagement des terres, les travaux de terrassements, la construction de lacs collinaires et de réservoirs d'eau, la distribution d'arbres fruitiers et des systèmes d'irrigation à la parcelle, l'aménagement des routes agricoles, etc. Le financement du Plan Vert est assuré en partie par le budget national et en partie par des prêts de la Banque Mondiale (BM) et du FIDA (Fond International de Développement Agricole).

Le CDR fut créé en 1977 pour reconstruire les infrastructures détruites au début de la guerre. A partir de 1990, le CDR est devenu le principal acteur de développement d'après guerre. Cet organisme qui dépend directement du Premier Ministre, occupe le rôle le plus important dans la recherche des grands financements, la négociation avec les bailleurs de fonds, la planification des projets, la distribution des fonds aux différents ministères, et la coordination et la gestion de tous les projets qu'il négocie. En ce qui concerne les PDAR, ces derniers constituent environ 10% des activités du CDR, ils sont réparties sur tout le territoire libanais et portent sur 3 axes principaux : l'eau et l'irrigation ; le renforcement institutionnel et les études ; et le développement socio-économique.

A travers le travail de terrain, il s'est avéré qu'un important problème se pose au niveau de la coordination entre le Ministère de l'Agriculture et le CDR. Le ministère, avec son budget très minime, se trouve financièrement dépendant du CDR, auquel il s'adresse pour obtenir des fonds nécessaires à la réalisation des projets. Cette dépendance donne au CDR le choix de décider des projets prioritaires. Théoriquement, le CDR gère les projets en partenariat avec le Ministère de l'Agriculture et en coordination étroite avec les bailleurs de fonds. Mais dans certains cas, le CDR tend à se substituer au ministère.

Outre le Ministère de l'Agriculture et le CDR, on trouve les ministères de l'Environnement, des Finances, de l'Economie et du Commerce, des Affaires Sociales, de l'Electricité et de l'Eau, et l'IDAL. Les principaux domaines d'intervention des ces diverses institutions gouvernementales sont :

- IDAL : la subvention et la promotion des exportations agricoles à travers l'initiative Export Plus (*cf. Chapitre III, Paragraphe III.1.4, p. 61*) ;
- Ministère de l'Electricité et de l'Eau : la gestion de l'eau et l'irrigation ;
- Ministères des Finances : la budgétisation et l'allocation des fonds ;
- Ministères de l'Economie et du Commerce : la gestion des Offices du Blé et du Tabac, la législation, le commerce, et la protection des consommateurs ;

³⁵ Le rôle du Plan Vert a été petit à petit détourné de ses objectifs, il était destiné aux individus et non aux collectivités.

- Ministère de l'Environnement : application des normes relatives à l'environnement dans le domaine agricole ;
- Le LIBNOR (Lebanese Standards Institution) : l'autorité officielle supérieure pour ce qui est de la standardisation, des normes et des mesures. LIBNOR est sous la tutelle du Ministère de l'Industrie ;
- Les Chambres de Commerce de l'Industrie et de l'Agriculture CCIA : elles sont au nombre de quatre. Chaque chambre dispose d'un comité agricole représentant les agriculteurs. Elles ont pour mission de fournir des services et des informations économiques et commerciales aux agriculteurs, ce qui permet une meilleure information des producteurs et des exportateurs en ce qui concerne les niveaux des prix, les tendances des marchés à l'exportation, etc.

Les domaines d'actions mentionnés ci-dessus sont en principe spécifiques à chaque organisme. Toutefois, il existe des fonctions et des responsabilités qui se chevauchent, conduisant à une utilisation inefficace des ressources et à une duplication du travail. Les principaux conflits se posent surtout quand il s'agit de mettre en œuvre une nouvelle réglementation et de l'appliquer. Un mécanisme de coordination entre les différentes institutions impliquées dans la gestion du secteur agricole n'existe pas.

En attendant la réforme de l'administration libanaise qui est une des conditions principales des donateurs pour financer la reconstruction et le développement du pays (Ingels, 1999), le CDR reste l'interlocuteur principal des bailleurs de fonds pour tous les projets de développement, entre autre les PDAR. Il draine les fonds de l'étranger et les gère sur l'échelle nationale pour le compte des ministères et d'autres institutions publiques. Le Ministère de l'Agriculture³⁶ ne joue pas un rôle central dans la prise de décision et la gestion des actions relatives à l'agriculture. De ce fait, le contexte institutionnel, dans lequel prennent place les divers PDAR, est formé d'au moins dix ministères et organismes publics, sans compter les organisations internationales et les ONG locales et internationales. Le schéma suivant montre le flux des ressources, principalement financières, et dans une moindre mesure l'expertise et le savoir faire, entre les différents acteurs impliqués dans le système de CID du domaine agricole au Liban (**Schéma-13**).

³⁶ Le directeur de Développement Rural et Ressources Naturelles au sein du Ministère de l'Agriculture est en charge de tous les aspects liés au développement rural.

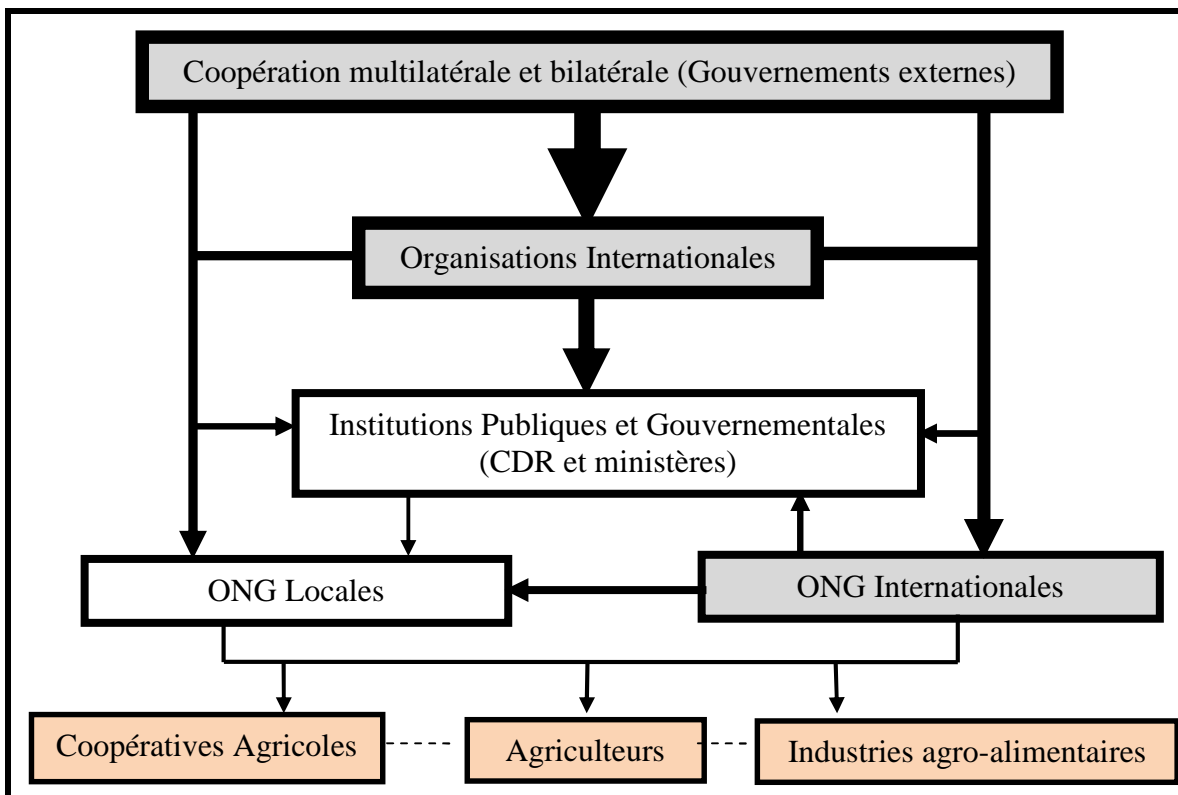


Schéma-13. Système de financement des PDAR au Liban.

b. La coopération multilatérale

La coopération multilatérale passe par des institutions internationales qui regroupent des gouvernements et dont l'ensemble, ou une partie importante des activités, visent les PVD et les pays pauvres. Il s'agit notamment des banques multilatérales de développement, d'organes des Nations Unies et de regroupements régionaux comme l'UE. Dans le domaine des PDAR les plus importants des donateurs multilatéraux pour le Liban sont l'UE, le FIDA, la BM, le PNUD, et la FAO (**Tableau-18**).

En revanche des approches du passé, lorsque les donateurs suivaient leurs propres agendas, les donateurs s'orientent aujourd'hui à cibler leurs domaines d'interventions aux priorités nationales des pays bénéficiaires. Par exemple, l'UE a décrit sa stratégie pour ses pays limitrophes et autour de la Méditerranée dans sa PEV (Politique Européenne de Voisinage) qui demande aux PVD des plans d'action spécifiques qui fixent des priorités précises et des actions mesurables. Les domaines clés de ces plans d'action sont le dialogue politique, le développement économique et social, le commerce, la justice et la bonne gouvernance, et l'échange culturel. La PEV et ses plans d'action associés constituent la fenêtre principale pour le soutien de l'UE au Liban pour les années à venir. Mais en l'absence d'une vraie politique agricole libanaise qui définit les priorités de développement de ce secteur, la question se pose sur l'avenir de l'aide européenne destinée aux PDAR dans les années qui viennent.

Cependant, les donateurs multilatéraux ne suivent pas tous des stratégies de pays (c'est seulement le cas de l'UE et de la BM). Par conséquent, il est important pour le Liban d'articuler ses priorités nationales et de les présenter à travers des stratégies sectorielles crédibles aux organismes donateurs. L'élaboration d'une Stratégie de Réduction de la Pauvreté, par exemple, fournirait un outil pour demander le soutien d'autres donateurs intéressés par les activités de financement pour l'amélioration des conditions socio-économiques du pays. Tel est le cas du FIDA en particulier, qui a souligné la nécessité d'engagement d'une stratégie de développement orientée vers les ruraux pauvres et vers la gestion durable des territoires.

Tableau-18. Les principaux acteurs de la coopération multilatérale au développement agricole au Liban.

Donateur	Lignes stratégiques liés à l'agriculture	Principaux partenaires
BM	-Développement du capital humain -Atténuation de la pauvreté -Gestion des ressources environnementales	CDR
UE	-Commerce -Protection de l'environnement -Développement socio-économique -Renforcement des capacités institutionnelles	CDR Ministères ONG internationales ONG locales
FIDA	-Développement communautaire et renforcement des capacités institutionnelles -Promotion des technologies appropriées à la gestion des zones arides -Investissement agricole et infrastructures rurales - Développement des institutions financières et des micro-entreprises rurales	CDR Ministère de l'agriculture
PNUD	-Objectifs du Millénaire pour le Développement	CDR Ministères ONG locales
FAO	-Programme de coopération technique -Développement de la filière oléicole -Renforcement des capacités institutionnelles	Ministère de l'agriculture

*Suite au travail de terrain de cette étude, la majorité des acteurs rencontrés ont considéré la coopération multilatérale comme un mécanisme de financement **peu flexible**, « **lourd** » et **lent**, qui prend en compte les stratégies des grands groupements de donateurs sans vraiment répondre aux besoins directs des populations cibles. Les PDAR financés par la coopération multilatérale se donnent la mission de résoudre tous les problèmes socio-économiques du Liban d'une façon générale ; ils se basent sur des concepts vagues de développement et ils sont orientés vers une approche intersectorielle. Cette approche qui intègre les différents secteurs économiques, devient plus utile et solide, si elle se greffe à la politique agricole nationale, qui n'existe toujours pas au Liban.*

c. *La coopération bilatérale*

L'aide bilatérale est accordée directement par un gouvernement à celui d'un autre pays et demeure l'une des formes de la CID représentant les sommes les plus importantes. De nos jours, l'aide bilatérale est caractérisée par un soutien budgétaire direct, un appui ciblant certains secteurs et une volonté d'harmonisation de la part des bailleurs de fonds. Les indicateurs liés à la gouvernance et à la démocratie jouent souvent un rôle essentiel dans la sélection des pays bénéficiaires. L'augmentation des aides bilatérales peut s'expliquer par la hausse des coûts d'administration des programmes, les mesures d'allègement de dettes ainsi que les interventions d'urgence et d'assistance alimentaire.

L'aide bilatérale au Liban est fortement liée à l'évolution politique, et la direction du financement dépend principalement de la politique étrangère des pays donateurs envers le Liban. Les donateurs bilatéraux fournissent une assistance par plusieurs canaux, dont les principaux sont:

1. L'aide budgétaire allouée aux différents ministères ;
2. L'assistance technique directe aux ministères, soit à travers le CDR ;
3. Le financement de projets destinés aux ONG locales et internationales.

Dans le domaine des PDAR, les plus importants des donateurs bilatéraux pour le Liban sont les agences gouvernementales de développement international de l'Italie ou la CI (Coopération Italienne), l'Espagne (Agence Espagnole de Coopération Internationale au Développement AECID), la France (Agence Française du Développement AFD), l'Allemagne (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GTZ) et les États-Unis (USAID). Le **Tableau-19** présente les lignes stratégiques liées au développement agricole des plus importants donateurs bilatéraux au Liban, ainsi que leurs partenaires.

Tableau-19. Les principaux acteurs de la coopération bilatérale au développement agricole au Liban.

Donateur	Lignes stratégiques liés à l'agriculture	Principaux partenaires
CI	-Renforcement des secteurs économiques dans les zones rurales -Protection de l'environnement -Support technique	FAO CDR Ministère de l'agriculture ONG italiennes ONG libanaises Municipalités
AECID	-Développement socio-économique -Environnement -Microcrédit et petites entreprises	CDR ONG espagnoles ONG libanaises
AFD	-Développement durable -Renforcement institutionnel -Bonne gouvernance	CDR Ministère de l'environnement ONG libanaises Municipalités
GTZ	-Protection de l'environnement -Gestion des ressources naturelles -Bonne gouvernance	CDR ONG libanaises Municipalités
USAID	-Élargissement des opportunités économiques -Amélioration des politiques et pratiques environnementales	ONG américaines Municipalités

D'autres pays comme le Japon, la Suisse, et le Canada contribuent aussi à des PDAR à travers leurs ambassades au Liban. Les pays arabes font une très faible contribution aux PDAR et orientent leurs financements plus vers les infrastructures, l'éducation et la santé.

*Contrairement à la coopération multilatérale, il s'est avéré lors des enquêtes sur le terrain que la coopération bilatérale est un mécanisme de financement **flexible et rapide (surtout dans le cas des urgences)**, qui est principalement basé sur la politique et les stratégies du pays donateur, mais qui prend en compte les politiques nationales si elles existent et essaie de répondre aux besoins directs des populations cibles. Les grands projets financés par la coopération bilatérale orientent leur interventions plus au niveau territorial et sectoriel et se basent presque tous sur le concept du développement durable.*

d. Le cas de la Coopération Italienne

Outre que les forts liens historiques, commerciaux, et socioculturels qui lient le Liban et l'Italie, la CI joue depuis la fin de la guerre en 1990 un rôle central dans la reconstruction et le développement socio-économique du Liban. Cette coopération s'est renforcée après la guerre de Juillet 2006. Depuis cette année, l'engagement de la CI envers le Liban s'est élevé à 150 Millions d'Euros de programmes en cours (76 Millions en crédit et 74 Millions en dons), et 100 Millions en projection. En ce qui concerne les dons, 40% de ces derniers sont destinés au canal multilatéral, 33% à l'urgence, 22% aide bilatérale et 5% aux ONG. Les 30 Millions distribués par le canal multilatéral sont destinés à des organismes des Nations Unies : le PNUD avec le programme Art Gold pour le développement humain au niveau local et qui comporte plusieurs projets agricoles, et la FAO avec un grand projet pour la commercialisation agricole et un autre pour le renforcement des capacités du Ministère de l'Agriculture et la création d'un observatoire agricole national. Les 15 Millions du canal urgence ont financé, par le biais du programme ROSS (Riabilitazione Occupazione Servizi Sviluppo), 58 interventions avec la participation de 19 ONG italiennes et 29 associations locales et la couverture de plus de 100 municipalités. L'**annexe-13** montre l'importante place qu'occupe l'agriculture dans les projets financés par la CI au Liban.

Suite au travail de terrain exécuté dans le cadre de cette recherche, il est évident que la CI est le bailleur de fonds le plus actif dans le domaine des PDAR au Liban. Ses projets sont assez diversifiés et couvrent tout le territoire libanais avec une certaine concentration au Liban Sud, au Liban Nord et à la Béqaa. Les projets s'articulent autour des axes suivants :

- L'amélioration de la production et de la qualité des produits agricoles ;
- L'appui à la commercialisation ;
- Le développement communautaire et socio-économique ;
- Le développement local et territorial ;
- Le renforcement du ministère de l'agriculture ;
- Le renforcement du mouvement coopératif ;
- Le développement des filières : oléiculture (35% des projets), apiculture, etc.

Bien que destiné aux interventions d'urgence, le programme ROSS est l'un des rares programmes de financement d'urgence qui a intégré l'approche du développement dans sa stratégie à long terme, ou ce qu'on appelle : «Exit Strategy», en passant de l'urgence, à la post-urgence, puis au développement. Les figures suivantes expliquent cette approche comme présentée par la CI (**Figure-15 et 16**).

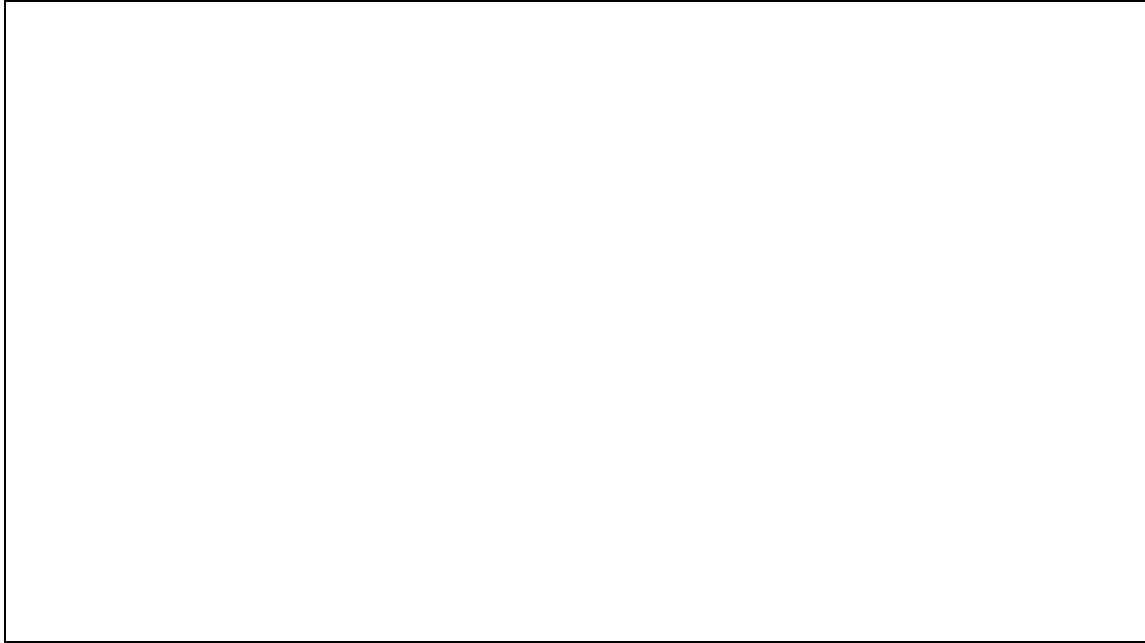


Figure-15. Stratégie du Programme ROSS au Liban.

Source: (<http://www.utlbeirut.org/it/>)

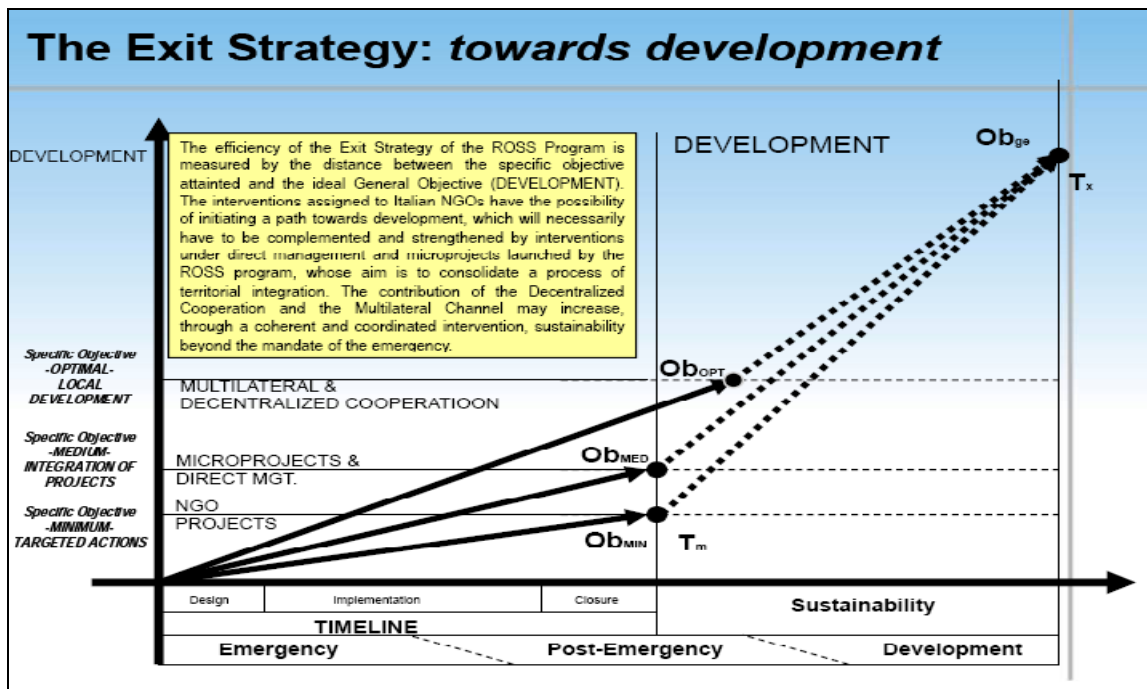


Figure-16. Exit Strategy du Programme ROSS au Liban.

Source: (<http://www.utlbeirut.org/it/>)

e. La société civile et les ONG

Le nombre d'ONG dans les PVD s'est rapidement accru, parallèlement à la libéralisation des marchés et à la privatisation, ainsi qu'à l'accent mis par les bailleurs de fonds sur le développement au niveau local et la réduction de la pauvreté. Les ONG sont désormais l'intermédiaire privilégié en raison de leur proximité de la population rurale (Coffey, 1998).

Au Liban, suite à la situation socio-économique précaire d'après-guerre et au faible rôle de l'Etat dans l'amélioration des conditions de vie de la population, certains acteurs de la société civile libanaise ont pris la responsabilité de combler le vide et de répondre aux besoins prioritaires des communautés vulnérables. Toutefois, l'organisation du mouvement associatif reflète la structure sociale du Liban qui se distingue par un multi confessionnalisme (19 communautés religieuses) et une grande diversité culturelle qui regroupe les caractéristiques de la société occidentale et orientale à la fois. Dans ce contexte, chaque communauté, s'est dotée de ses propres structures et organisations pour répondre aux besoins de ses membres et les servir. Par conséquent, la majorité des ONG sont liées d'une façon ou d'une autre aux communautés religieuses³⁷ et/ou aux groupes politiques³⁸. Ces ONG, dont le nombre a fortement augmenté avec l'évolution des activités de la CID au milieu des années 90, interviennent dans tous les domaines de développement humain et socio-économique (droits de l'homme, droit des enfants et des femmes, éducation, démocratie, support aux personnes handicapées, santé, protection de l'environnement, développement agricole et rural, promotion de la culture et du patrimoine libanais), sans oublier leurs interventions lors des crises et des périodes d'urgence.

Avec l'absence de politiques nationales dans la majorité des secteurs cités ci-dessus, chacune des ONG œuvre indépendamment l'une de l'autre. Il n'existe aucun mécanisme de coordination et d'intégration qui pourra unifier les efforts de ces organisations, pour éviter tout genre de duplication dans leur travail, ainsi que pour converger leurs actions vers une approche de développement au niveau national et non pas local. Selon Baalbaki (2000), suite à l'absence des politiques socio-économiques nationales et à la faiblesse des organismes publiques dans la gestion du processus de développement au niveau national et local, l'aide au développement devient un prétexte pour la prolifération de nombreuses ONG qui entrent parfois en compétition ou même en conflit, selon les tensions et les spécificités locales, menant ainsi à un cercle vicieux qui détruit de plus en plus la cohésion sociale.

En ce qui concerne les ONG internationales, leurs activités ont commencé durant la guerre. Un nombre important d'organisations a été actif depuis 1975 dans le but de répondre aux besoins d'urgence de la population libanaise. Avec la fin de la guerre et le flux d'aides financières internationales pour la reconstruction et le développement du

³⁷ Selon un rapport récent du PNUD, 21% des ONG libanaises déclarent officiellement leur affiliation religieuse (UNDP, 2009).

³⁸ Les ONG avec une affiliation politique sont souvent des structures qui créent, d'une façon directe ou indirecte, une certaine forme de clientélisme dans la société où elles opèrent, surtout auprès de leurs bénéficiaires.

pays, le nombre des ONG internationales a augmenté. Ces dernières sont passées du travail d'urgence aux projets de post-conflit, de reconstruction et de développement (sauf après la guerre de Juillet 2006, qui a induit de nouveau un travail d'urgence). A la différence des ONG libanaises, les ONG étrangères n'ont pas d'affiliations politiques et religieuses locales, mais se trouvent souvent obligées à coopérer avec les ONG locales d'une part, et de répondre aux exigences des bailleurs de fonds d'autre part.

Au niveau des PDAR, les ONG libanaises et étrangères jouent un rôle important, particulièrement dans les zones les moins développées du pays. Ces organisations sont principalement financées par des bailleurs de fonds régionaux et internationaux. Les ONG libanaises font partie du tissu social agricole et rural et maintiennent des liens étroits avec les communautés locales à travers les activités qu'elles exécutent et les services qu'elles offrent ; elles ont une expérience de travail au niveau local. Tandis que les ONG internationales essaient à travers l'établissement de partenariats avec la société civile libanaise ou les institutions publiques, d'être proches des communautés locales qu'elles ciblent dans leurs projets. Les ONG libanaises et étrangères sont actives dans diverses activités agricoles et rurales. Leurs activités se répartissent sur les domaines suivants :

- Développements durable, développement agricole et rural, développement local et territorial, et développement économique ;
- Services agricoles et support technique (post-récolte, mécanisation,...) ;
- Développement des filières et amélioration de la production et de la qualité ;
- Protection de l'environnement ;
- Vulgarisation et formation ;
- Support aux coopératives ;
- Commercialisation et export ;
- Gestion de l'eau ;

On estime quelques 50 ONG locales et internationales qui œuvrent dans le domaine des PDAR au Liban, les plus importantes sont présentées dans les tableaux suivants (**Tableau-20** et **Tableau-21**).

Tableau-20. Les principales ONG libanaises exécutant des projets de développement agricole.

ONG	Lieu d'action	Principales activités
ADR (Association de Développement Rural)	Liban Sud	Micro crédit Vulgarisation et formation
arcenciel	Liban	Développement agricole durable Vulgarisation et formation Services agricoles Commercialisation
Caritas	Liban	Développement local Services agricoles Vulgarisation
CRTD-A	Liban Sud Béqaa	Micro crédit pour femme
Fondation Frem	Mont Liban	Développement de la filière pomme Vulgarisation et formation Support technique
ILDES (Institut Libanais de Développement Economique et Social)	Mont Liban	Développement local Formation Micro crédit
INMA	Liban Nord Béqaa	Développement local Développement territorial
Jihad el Binaa	Liban Sud Béqaa	Développement agricole Vulgarisation et formation Support technique Commercialisation
Mada	Liban Nord	Développement local Protection de l'environnement
Fondation Hariri	Liban Sud Liban Nord Béqaa	Développement économique Vulgarisation et formation Support technique Micro crédit
FRM (Fondation Rene Mouawad)	Liban Nord	Développement rural Développement des filières : pommes, oléiculture Vulgarisation et formation Services post-récolte
Fondation Safadi	Liban Nord	Développement agricole et rural Développement de l'apiculture Vulgarisation et formation
Cèdres du Chouf	Mont Liban	Développement local Commercialisation
SPNL (Society for the Protection of Nature in Lebanon)	Liban Sud Béqaa	Protection de l'environnement
YMCA Liban (Young Men Christian Association)	Liban	Développement des industries agro-alimentaires Support aux coopératives Formations Commercialisation

Tableau-21. Les principales ONG étrangères exécutant des projets de développement agricole.

Pays	ONG	Lieu d'action	Principales activités
Etats-Unis	ACDI/VOCA	Liban	Développement économique Amélioration de la qualité Support technique Formation
	CHF (Cooperative Housing Foundation)	Liban	Développement agricole Formation
	CRS (Catholic Relief Services)	Béqaa Liban Nord	Intervention d'urgence Développement local
	Mercy Corps	Liban	Développement rural Développement de filières
	Relief International	Liban Nord	Développement local
	World Vision	Liban	Agriculture biologique Amélioration de la qualité Formation et Support technique
Italie	AVSI (Associazione Volontari per il Servizio Internazionale)	Liban	Support technique
	UCODEP	Liban	Développement de filières
	ICU (Istituto per la Cooperazione Universitaria)	Liban	Développement rural Développement de filières
	GVC (Gruppo di Volontariato Civile)	Liban Sud Liban Nord	Développement agricole
	Ricerca e Cooperazione	Liban Nord Béqaa	Développement agricole Développement local
	AFRICA'70	Liban Sud Liban Nord	Développement agricole Support technique
Espagne	Action Contre la Faim	Liban Sud	Intervention d'urgence Développement rural Développement de filières Commercialisation
	AIDA (Ayuda, Intercambio y Desarrollo)	Liban	Développement rural Développement de filières Commercialisation
	FPSC (Fundación Promoción Social de la Cultura)	Liban	Développement rural Développement local Commercialisation

Les tableaux ci-dessus montrent la différence entre les ONG libanaises et étrangères au niveau de la localisation géographique de leurs interventions. Les ONG locales sont actives dans les régions où elles sont fortement liées aux groupes politiques dominants ou aux communautés religieuses spécifiques à chaque territoire, avec un très petit nombre d'ONG qui mènent leurs actions au niveau national et qui sont acceptées sur tout le territoire libanais et par toutes les communautés. Tandis que les ONG internationales implémentent leurs projets partout au Liban, avec quelques ONG spécialisées dans l'urgence et la lutte contre la pauvreté ; elles sont plus actives dans le Nord, le Sud et la Béqaa.

Le travail des ONG est caractérisé par un très haut niveau de dynamisme, et une très grande diversité d'activités, mais il y a peu d'organisations spécialisées dans certains domaines ou filières agricoles. Cette diversification à laquelle s'ajoute la courte durée des projets (15 mois en moyenne), influence l'efficacité et la durabilité des PDAR. Cependant la nature des financements que reçoivent les ONG, les oblige à travailler de cette façon. Elles se trouvent tributaires des préférences et priorités des grands bailleurs de fonds, au dépens des demandes et des besoins de la société qu'ils servent.

L'absence d'un mécanisme de coordination entre les ONG elles-mêmes, et avec les autres acteurs de la CID, crée une certaine faiblesse dans ce système, avec des actions non coordonnées qui mènent à la duplication, et à des résultats peu fiables qui dépendent seulement des systèmes d'évaluation externes menés par les financeurs et dont les principales attentes sont les retombées directement mesurables des activités, sans tenir compte du développement à long terme du monde agricole.

Lors des enquêtes de terrain, plusieurs personnes interviewées, même de l'intérieur des ONG, ont critiqué le mode de fonctionnement du monde dans lequel ils travaillent, en expliquant même comment leurs organisations sont devenues des chercheurs d'opportunités de financement et comment ils dépendent en premier lieu des exigences des financeurs, ensuite des besoins des communautés bénéficiaires de leurs projets .

D'autres critiques sur le mode de fonctionnement des ONG ont porté sur :

- La diminution de l'engagement de volontaires et le très faible bénévolat auprès des ONG locales, ainsi que l'attraction de la main d'œuvre libanaise qualifiée vers les ONG internationales qui possèdent de plus grandes ressources financières ;*
- La présence d'une certaine forme de compétition négative entre les ONG locales qui essaient d'augmenter leurs nombres de projets et leur « portfolio » pour bénéficier d'une certaine influence politique sur leurs bénéficiaires sans vraiment penser au développement durable du monde agricole ;*
- Le grand nombre d'ONG qui restent figées dans le travail d'urgence et apportent des aides directes aux populations rurales, sans avoir des stratégies de développement agricole et rural à long terme.*

f. Analyse des relations entre les différents acteurs

La matrice d'analyse suivante (**Tableau-22**) résume les types de relations et le niveau de coordination qui existent entre les différents acteurs des PDAR au Liban. Ces données ont été récoltées auprès de tous les acteurs rencontrés lors du travail de terrain, soit environ 29 institutions et organisations, réparties de la façon suivante :

- Bailleurs de fonds : 5 agences, 8 personnes ;
- Organisations des Nations Unies : 4 organisations, 6 personnes ;
- Ministères : 3 ministères, 9 personnes ;
- CDR : 2 personnes ;
- ONG internationales : 8 ONG, 8 personnes ;
- ONG locales : 8 ONG, 13 personnes.

Tableau-22. Matrice d'analyse des relations entre les différents acteurs des projets de développement agricole.

Type de relation et coordination	Bailleurs de fonds	Organisations des Nations Unies	Ministères	CDR	ONG internationales	ONG locales
Bailleurs de fonds	O -	P +	D et P +	P ++	P +	D +
Organisations des Nations Unies	P +	O -	P ++	P +	O +	O -
Ministères	D et P +	P ++	O -	D +	O -	N -
CDR	P ++	P +	D +		N 0	O -
ONG internationales	P +	O +	O -	N 0	C -	P et C -
ONG Locale	D +	O -	N -	O -	P et C -	C 0

Type de relation: (D) Dépendance, (P) Partenariat, (C) Compétition, (O) Occasionnelle, (N) Neutre

Niveau de coordination: (+ +) élevé, (+) moyen, (-) faible, (0) inexistant

Les bailleurs de fonds tiennent des relations de partenariats avec les organisations des Nations Unies, le CDR et les ONG internationales. Leur relation avec les ministères est une relation de partenariat et de dépendance en même temps, surtout en ce qui concerne le choix des grandes lignes directrices des projets. Tandis que les ONG locales sont fortement dépendantes des bailleurs de fonds. Ces derniers ont un niveau élevé de coordination avec le CDR, et moyen avec les ministères, les ONG et les organisations des Nations Unies. Cependant la coordination entre les différents bailleurs de fonds est faible.

Si nous considérons les ONG locales :

- Elles dépendent fortement des grands bailleurs de fonds tout en ayant un niveau de coordination moyen ;
- Elles ont des relations occasionnelles avec les Organisations des Nations Unies et le CDR, et une faible coordination ;
- Avec les ministères elles ont une relation plutôt neutre et très peu de coordination ;
- Elles forment des partenariats avec les ONG internationales, mais en parallèle elles rentrent en compétition avec ces dernières, sans vraiment coordonner leurs activités communes ;
- Une forte compétition existe entre-elles, avec presque pas de coordination.

IV.2. Caractéristiques et spécificités des projets

La situation géopolitique du Liban et son profil socio-économique, surtout dans la période d'après guerre, ont fait de ce petit pays méditerranéen un terrain propice pour la planification et l'implémentation de différents projets de développement dans le cadre de la CID. C'est dans cet esprit, et avec l'absence d'une vraie politique agricole nationale, que les PDAR financés par la CID, sont devenus le premier et presque seul moteur de développement agricole et rural au Liban.

Depuis 1990, le Liban a connu en une très courte période, une grande instabilité politique et socio-économique, avec des phases de croissance et de stagnation, voire de récession, largement rythmées par des événements politiques majeurs au niveau national, régional, et international. Cette situation a marqué le fonctionnement du système de CID, et a donné aux PDAR des caractéristiques et spécificités, qu'on ne trouve pas ailleurs dans le monde.

IV.2.1. L'évolution des projets d'après guerre

La situation précaire des zones rurales libanaises a mené tous les acteurs impliqués dans le système de CID à initier plusieurs PDAR avec l'objectif d'améliorer les conditions de vie des populations défavorisées. Vers la fin des années 90, l'Etat a commencé à lancer des PDAR, financés dans leur majorité par des organismes de coopération multilatérale et bilatérale. D'autres projets étaient initiés et implémentés par certaines ONG internationales et locales.

De 1992 à 1996, le Liban a connu une importante phase de croissance économique. Cette croissance était largement soutenue par les programmes gouvernementaux de reconstruction, assurés principalement par l'endettement. Durant cette période, les PDAR étaient fortement imbriqués dans les grands projets de reconstruction d'après guerre. Ils avaient les objectifs suivants :

- La reconstruction des infrastructures ;
- Le renforcement des capacités institutionnelles ;
- La modernisation de l'agriculture ;
- Le développement socio-économique des zones rurales.

Tous les projets étaient implantés dans des zones rurales bien délimitées et bien identifiées par l'étude sur la pauvreté de 1997 faite par le PNUD. Parallèlement à la problématique du secteur agricole, ces projets combinaient de multiples aspects de développement humain comme la santé et l'éducation.

Si nous prenons l'exemple de la zone Baalback-Hermel, cette région est reconnue par un haut niveau de pauvreté et est aussi fortement sujette à la désertification. Pendant la guerre, la production de cultures illégales, principalement le cannabis et le pavot, contribuait de façon significative aux revenus ruraux dans les zones de Baalback-Hermel. La situation des habitants de cette région s'est détériorée par les répercussions de l'éradication des cultures illicites. Afin de répondre aux besoins socio-économiques

pressants de la population, une première phase du PIDR (Programme Intégré de Développement Rural) a été lancée au début de 1994, parallèlement au renforcement des mesures de lutte contre la drogue au niveau national. Suite au malaise social qui s'est manifesté dans cette zone en 1997, un nouveau PRDES (Programme Régional pour le Développement Économique et Social) était initié et financé par plusieurs acteurs de la CID (Plan Bleu, 2000).

De 2000 à 2004, le Liban a connu une nouvelle phase de croissance alimentée par le développement du tourisme notamment en provenance des pays arabes, le « boom » de l'immobilier qui en est résulté, et l'afflux de capitaux dans les banques libanaises. Mais le secteur agricole est resté dans une situation difficile, avec seulement quelques initiatives privées et un bon nombre de projets financés par la CID, mais qui sont restés des projets éparpillés dans l'espace, limités dans le temps, et qui ne s'intègrent dans aucune politique nationale. Durant cette courte période, les PDAR ont commencé à prendre une nouvelle allure avec leur inscription dans le contexte général du développement agricole et rural durable, avec un certain regard spécial sur la question de réduction de la pauvreté ainsi que la protection de l'environnement. Les objectifs de ces projets étaient :

- Renforcement des capacités de production ;
- Amélioration de la qualité des produits agricole ;
- Renforcement des petites et moyennes industries agro-alimentaires ;
- Appui au marketing agricole et à l'exportation ;
- Développement de filières spécialisées : huile d'olive, pomme, agriculture biologique, introduction de nouvelles cultures à haute valeur ajoutée³⁹ ;

L'assassinat du Premier Ministre Rafic Hariri en Février 2005 et la guerre de Juillet 2006 avec Israël ont, outre leurs conséquences politiques intérieures et régionales, entraîné un net fléchissement de la croissance économique. Cette dernière guerre a causé la destruction d'une grande partie de l'infrastructure du pays et a fortement affecté tous ses secteurs économiques : services, industrie et agriculture. De nouveau le Liban s'est trouvé dans un contexte d'urgence et de post-conflit. Cette situation a évidemment eu un impact sur les PDAR. Pour les années 2006, 2007, 2008, les principaux bailleurs de fonds sont revenus aux projets d'urgence et d'aide à la reconstruction. Dans cet esprit plusieurs financeurs ont créé des fonds spécialisés pour l'urgence et la reconstruction comme la CI (programme ROSS), la Coopération Allemande (Le Fond Libanais pour l'Environnement géré en partenariat avec le CDR), et les différents organismes des Nations Unies, etc. Ces projets avaient la mission de :

- Reconstruire les infrastructures agricoles détruites ;
- Apporter une aide d'urgence aux agriculteurs affectés directement par la guerre ;
- Revitaliser certaines filières touchées par la guerre ;
- Apporter un appui aux communautés rurales en général.

³⁹ L'introduction de ces nouvelles cultures appelées « cultures alternatives » était principalement pour le remplacement des cultures illicites suite aux engagements du Liban envers la communauté internationale.

IV.2.2. La conception et la structure des projets

Tous les projets de développement financés par la CID passent par une série d'étapes successives pour aboutir à des projets exécutables. Ces étapes sont toutes importantes et déterminantes pour la réussite du projet. Elles forment le cycle de vie du projet (**Schéma- 14**).

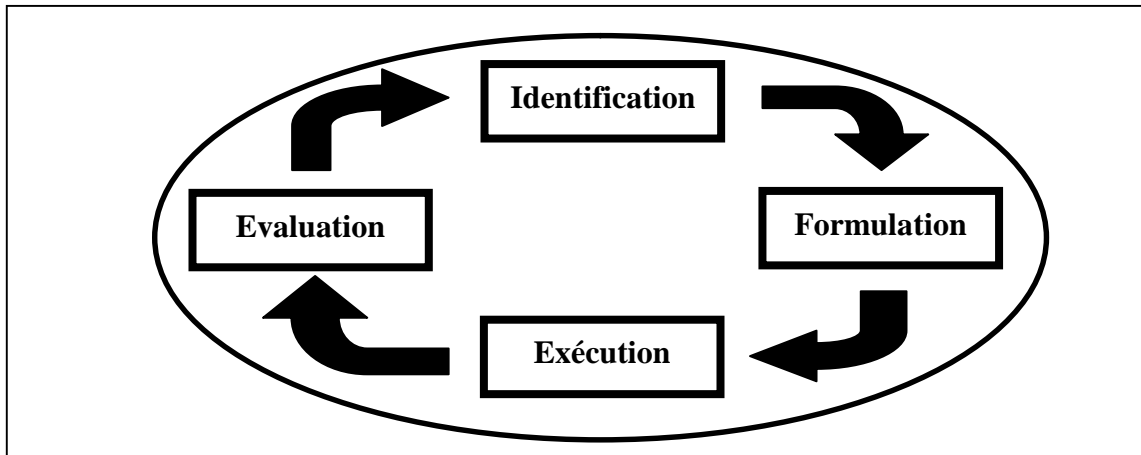


Schéma-14. Représentation simplifiée d'un cycle de projet.

Leur nombre n'est pas constant, il dépend du type du projet, ainsi que des acteurs en présence et du canal de financement (bilatéral ou multilatéral). Les principales étapes du cycle de projet peuvent être résumées comme suivant :

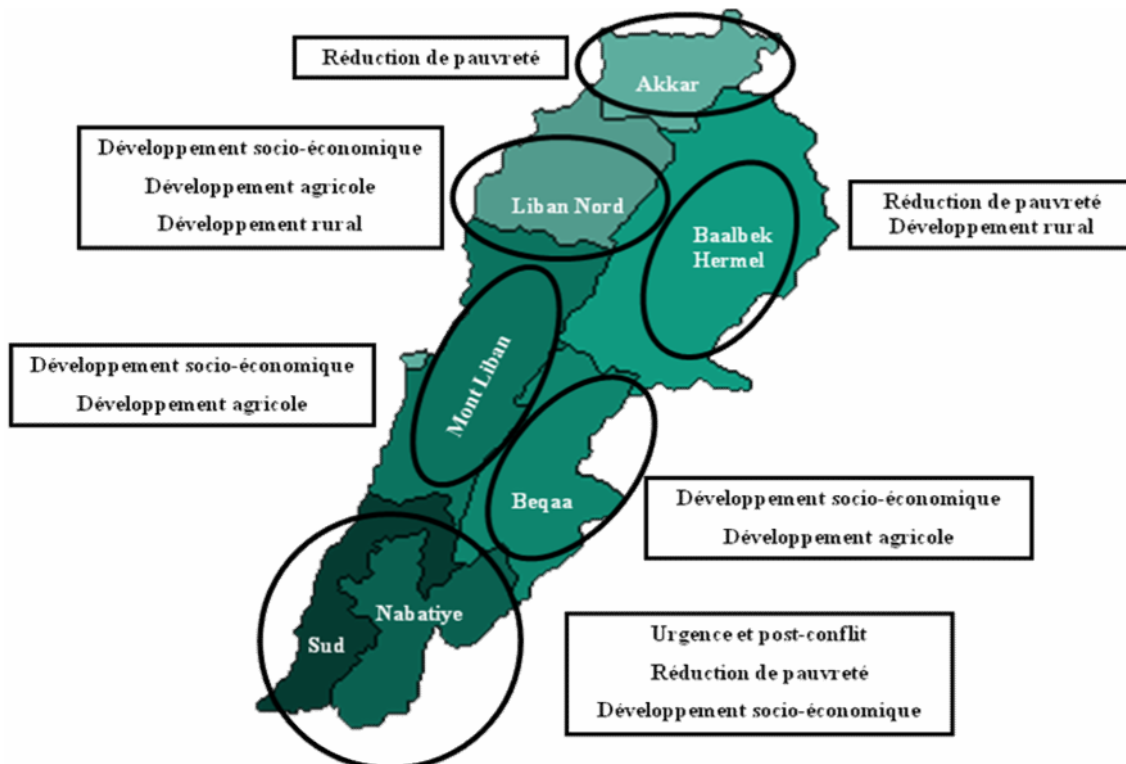
1. *L'identification* : elle décrit le cadre général du projet, la situation, l'évaluation des besoins et la forme de coopération, ainsi que le budget global et la durée du projet. Les financeurs lancent durant cette période des appels à proposition ;
2. *La formulation* (ou rédaction) : elle décrit en détail le projet en vérifiant les directives de l'appel à proposition. Le formulaire du projet (**Annexe-14**) contient essentiellement des informations générales, les objectifs et résultats attendus, et des données quantitatives et qualitatives qui sont nécessaires pour l'exécution, en d'autres termes la faisabilité technique et financière ;
3. *L'exécution* : réalisation des activités du projet dans le but d'atteindre les résultats attendus ;
4. *L'évaluation* : elle est effectuée la plupart du temps après la fin du projet, mais peut aussi avoir lieu au cours de l'exécution du projet selon la méthodologie du financeur. Elle se base sur des indicateurs spécifiques d'évaluation et est liée aux objectifs spécifiques du projet.

La plupart des bailleurs de fonds qui financent des PDAR au Liban, ont de très semblables méthodologies de planification et de conception de projets ; ils utilisent presque tous la méthode du cadre logique⁴⁰ (**Annexe-15**). La clef de l'identification et de

⁴⁰ Le Cadre Logique a été développé par l'USAID afin de faciliter la conception des projets et l'analyse des propositions sur lesquelles ils se basent. Après que le Cadre Logique a été développé, il a été adopté, avec diverses modifications, par de nombreuses organisations impliquées dans le développement international.

la formulation d'un projet est de savoir quels sont les problèmes prioritaires. Une fois bien identifiés et organisés au moyen de l'arbre de problèmes, les problèmes se transforment en objectifs au moyen de l'arbre d'objectifs, et mène ensuite à l'élaboration des stratégies alternatives et la composition du projet.

L'absence d'une politique agricole nationale et l'inexistence de priorités claires pour le développement du secteur agricole libanais, a fait que les PDAR ont pris la tendance de répondre principalement aux stratégies et priorités déjà définies par les bailleurs de fonds envers le Liban. Par conséquent, l'ensemble des PDAR qui ont été financés depuis deux décennies s'inscrivent dans les cadres suivants : lutte contre la pauvreté ; renforcement institutionnel ; développement socio-économique et création d'emplois ; développement local ; et bonnes pratiques environnementales. Ces orientations diffèrent d'un projet à l'autre et dépendent principalement des partenaires et des bénéficiaires. Le ministère de l'agriculture bénéficie principalement de projets de renforcement institutionnel ; les coopératives agricoles bénéficient de projets de création d'emplois ; et les agriculteurs individuels de projets de réduction de la pauvreté. Au niveau des municipalités, les projets s'orientent plus vers le développement local et les bonnes pratiques environnementales. Malgré la très petite taille du Liban, la localisation géographique des projets influence aussi leurs caractères, et cela en fonction de la nature du terrain et de ses caractéristiques socio-économiques et politiques (**Carte-3**).



Carte-3. Distribution géographique des types de projets de développement agricole.

Le Cadre Logique s'est avéré d'une grande utilité dans la conception, l'exécution, le suivi et l'évaluation des projets. Il facilite l'analyse des rapports logiques qui existent entre le problème global, le but, les objectifs spécifiques, les résultats anticipés et les activités de chaque projet (La Gra, 1990).

En examinant l'ensemble des PDAR qui ont été exécutés au Liban depuis plus que 10 années, nous pouvons regrouper leurs activités dans 8 principales catégories (**Schéma-15**). D'une façon générale, tous les projets contiennent au moins 3 catégories d'activités, et certains projets contiennent même toutes les catégories.

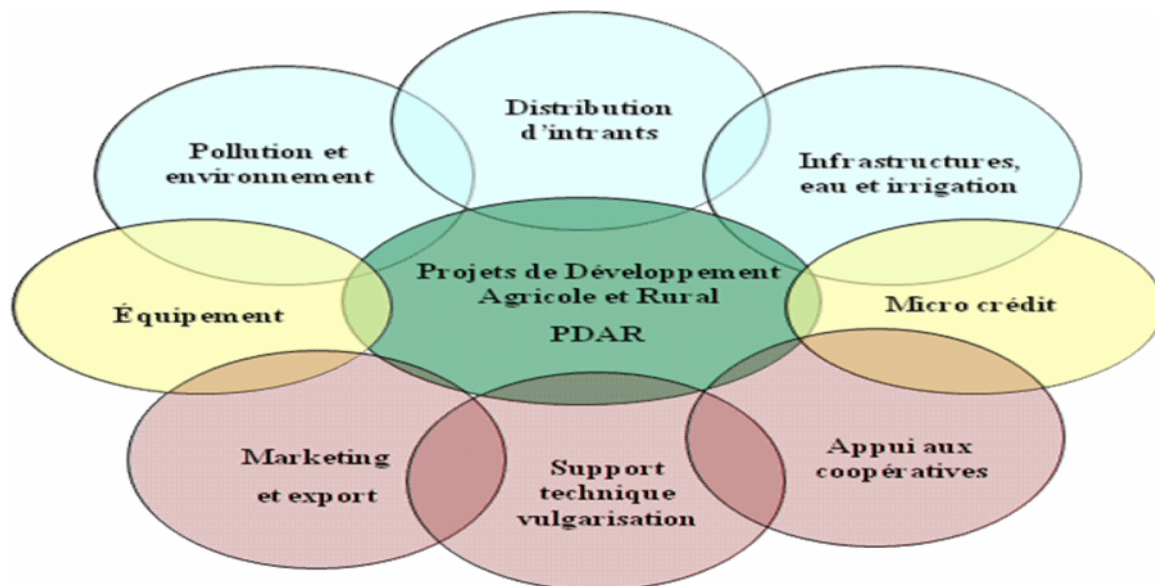


Schéma-15. Les principales activités des projets de développement agricole.

En se basant sur l'ensemble des PDAR exécutés les 3 dernières années par les ONG libanaises et étrangères, nous remarquons que les activités de support technique et vulgarisation occupent la première place par rapport aux sommes allouées du budget. Elles sont suivies par l'appui aux coopératives et le marketing (**Tableau-23**).

Tableau-23. Classement des catégories d'activités des projets de développement agricole⁴¹.

Catégorie d'activités	% du budget des PDAR
Support technique et vulgarisation	30%
Appui aux coopératives	25%
Marketing	15%
Infrastructure, eau et irrigation	10%
Pollution et environnement	8%
Équipement	5%
Distribution d'intrants	5%
Micro crédit	2%

D'après les discussions avec les différents acteurs impliqués dans les PDAR au Liban, nous avons pu relever un certain nombre de faiblesses et de critiques par rapport au mécanisme de conception et à la structure des projets :

⁴¹ Ce classement a été fait suite aux observations de terrain et aux communications personnelles avec les ONG qui n'ont pas toutes accepté de donner les budgets exacts réservés pour chaque catégorie d'activités.

1. *La durée qui sépare l'appel à proposition et le délai de présentation des projets*, qui varie entre 1 et 3 mois. Cette période est souvent courte, elle ne permet pas à l'organisation qui prépare le projet de bien connaître le terrain et le domaine où elle va intervenir, et d'évaluer d'une façon objective les besoins réels des bénéficiaires qu'elle cible. Par conséquent les ONG qui veulent de toute façon saisir les opportunités de financement, se trouvent coincées dans le temps avant la rédaction de chaque projet de développement, et négligent leur essentiel rôle d'acteurs de développement.
2. *Le type de relation Top-Down entre les grands financeurs et les ONG libanaises*. Ces dernières tiennent à répondre aux exigences des bailleurs de fonds sans avoir un fort pouvoir de négociation surtout sur les grandes lignes directrices et les orientations des projets.
3. *La faible participation des bénéficiaires à la conception et la réalisation des projets*. En effet l'approche participative est considérée très importante par tous les acteurs pour la réussite des projets ; mais il n'existe aucun moyen de vérifier la bonne application de cette approche.
4. *Les grands budgets alloués aux études préliminaires et aux évaluations des besoins* et qui sont dans plusieurs cas dupliqués. Ces études ne sont pas publiées et elles sont difficilement accessibles surtout par les autres ONG qui œuvrent dans le même domaine. *Les grands budgets alloués aux experts internationaux* surtout dans le cadre des projets des ONG étrangères. Dans plusieurs cas ces experts peuvent être recrutés au niveau local.
5. *L'inexistence d'une base de données* qui regroupe toutes les informations quantitatives et qualitatives utiles pour la rédaction des projets.
6. *L'absence d'un mécanisme de coordination entre les ONG*. Ce qui empêche de joindre les efforts, de bénéficier de complémentarités entre les projets, d'éviter les duplications, d'optimiser l'emploi des ressources, et augmenter l'efficacité des activités.
7. *Le choix des bénéficiaires* qui se limite parfois aux intérêts sociaux et politiques de certaines ONG. D'autre part, nous remarquons la répétitivité des mêmes bénéficiaires dans plusieurs projets gérés par différentes ONG. Cela pourra être expliqué par la recherche de « Success Stories » par les ONG qui veulent montrer une belle image de leurs projets, donc elles choisissent des bénéficiaires qui sont déjà habitués au système de coopération internationale, mais qui n'ont pas nécessairement des besoins de développement et qui n'apporte aucune différence dans le domaine agricole.
8. *Une très faible flexibilité* de la part des financeurs vis-à-vis des changements des situations sociales, économiques, et politiques aux cours des projets, ce qui mène à l'exécution d'activités peu utiles parfois, et au mauvais emploi des ressources.

9. *La courte durée des projets* (1 à 2 ans) et le changement continu des orientations des financeurs, par conséquent une faible continuité dans les actions des ONG.
10. *L'arrêt des activités* lancées avec le début de chaque projet dès que le financement s'arrête. Ce fait induit un rejet des la part des communautés locales de nouveau projets qui viennent s'implémenter dans leurs régions. Elles demandent des solutions permanentes pour leurs problèmes agricoles et non seulement des interventions ponctuelles.
11. *La dominance de l'approche projet* par rapport à l'approche programme de développement et l'inexistence de vision globale et à long terme pour le développement du secteur agricole.
12. *Les systèmes d'évaluation* externes qui se contentent des résultats immédiats des projets et qui négligent les retombées à long terme.
13. *La grande importance donnée à la visibilité* des financeurs et qui dépasse parfois l'importance des activités des projets.
14. *La création d'une certaine forme de compétition déloyale* entre les bénéficiaires des projets et les autres acteurs du domaine agricole qui ne bénéficient pas d'aide.
15. *La dépendance des ONG* locales des financements externes.
16. *La présence de l'approche urgence et aides directes* aux agriculteurs, au lieu de les orienter vers l'approche développement, innovation et investissement.

En prenant l'ensemble des points faibles et des critiques précédents, nous pouvons conclure le suivant :

Le système de conception et de gestion des PDAR par les ONG libanaises et étrangères souffre de faiblesses structurelles et organisationnelles. Les activités des PDAR sont très diversifiées, mais limitées dans le temps et dans l'espace. Elles ne reposent sur aucune base rationnelle de développement du secteur agricole aux niveaux local et national et n'ont aucune vision à long terme. Les activités mises en œuvre au sein des différents projets manquent de suivi et de continuité, et les résultats atteints sont souvent restreints à chaque projet en soi, sans aucun mécanisme de valorisation de l'ensemble des projets. De ce fait l'impact diminue progressivement avec la fin de chaque projet, et il peut même disparaître.

IV.3. Etude de cas de la filière oléicole : présentation et analyse des résultats

Après avoir présenté dans la partie précédente le système de développement agricole au Liban, et analysé son mode de fonctionnement et les relations qui existent entre ses différents acteurs, ainsi que les caractéristiques et spécificités des PDAR en général, nous allons centrer notre étude sur une filière agricole précise : l'oléiculture et son relation avec les PDAR.

IV.3.1. Aperçu général sur la filière oléicole

Le choix de l'oléiculture se base sur la grande importance qu'occupe cette filière au sein du secteur agricole libanais. Elle détermine d'une façon majeure les caractéristiques socio-économiques d'un très grand nombre d'exploitants agricoles, ainsi que la situation environnementale des zones rurales libanaises, surtout les régions les plus pauvres au Nord et au Sud du pays.

L'oléiculture libanaise repose sur une dizaine de variétés dont les cinq plus importantes sont (International Olive Oil Council, 2006) :

- *Souri* : c'est la variété la plus importante du Liban. Elle est diffusée surtout dans le Nord du pays et sur le Mont Liban. Il s'agit d'une variété moyennement rustique, dont la productivité est moyenne et alternante. Les fruits sont utilisés pour l'extraction d'une huile de bonne qualité et pour l'élaboration d'olives de table confites en noir ou en vert. Le rendement en huile est moyen à élevé.
- *Samakmaki* : cultivée principalement au sud du Liban, produit de petits fruits et se caractérise par sa maturité tardive.
- *Ayrouni (ou petit Souri)* : cette variété se caractérise par sa maturité tardive, elle produit de petites olives à très faible rendement en huile à goût pimenté.
- *Baladi* : très répandue au nord du Liban. Variété rustique et ancestrale au Liban. Se confond avec la variété Souri.
- *Chami* : originaire de Damas, variété hâtive et principalement adaptée aux olives de table.

Les oliviers au Liban sont principalement situés sur les collines voisines de la zone littorale, entre quelques mètres et 850 m d'altitude. Ils sont plantés le plus souvent dans des sols profonds et alcalins dans le Liban Nord et dans des sols bruns caillouteux dans le Liban Sud (Ministère de l'Agriculture, 2005).

IV.3.1.1. L'évolution de la production

La superficie de l'oliveraie au Liban a connu une grande expansion en passant d'environ 30.000 ha en 1980 à 57.000 ha en 2002 (une progression annuelle moyenne de 3%). En 2007, le ministère de l'agriculture a estimé la SAU oléicole à 60.000 ha (soit 21% de la SAU totale libanaise)⁴². Le Liban Nord accapare 45% de la superficie destinée à l'olivier,

⁴² La SAU qu'occupent les olives vient en deuxième lieu après les arbres fruitiers qui occupent 32% de la SAU libanaise.

le Sud (y compris Nabatiyeh) 33%, et le Mont Liban 22%. Le verger oléicole libanais se compose de 200.000 parcelles (soit 40% des parcelles agricoles au Liban), d'une surface moyenne de 0,3 ha, plantées d'environ 12 millions d'arbres. Le nombre de plants d'oliviers plantés annuellement est estimé à 500.000 (Ministère de l'Agriculture, 2005 ; International Olive Oil Council, 2006).

Le niveau de la production oléicole oscille d'une façon très marquée (**Tableau-24**). La variation des rendements est due principalement aux conditions climatiques, au phénomène de l'alternance et aux pratiques culturales anciennes, notamment au niveau de la récolte : rupture des rameaux par gaulage.

Tableau-24. Evolution de la production oléicole au Liban en surface et quantités⁴³.

Année	Surface en ha	Production totale d'olives en tonnes (T)	Production d'olives de table en tonnes (T)	Production d'huile d'olives en litres (L)
2004	58.500	167.300	41.800	23.400
2005	58.800	76.500	19.100	10.700
2006	59.100	177.300	44.300	24.800
2007	60.000	76.000	19.000	10.600

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

IV.3.1.2. La dimension économique et commerciale de l'oléiculture

La part de la valeur de la production de l'olivier représente environ 20% de la valeur de la production agricole végétale et 15% de l'ensemble de la valeur de la production agricole en général (Ministère de l'Agriculture, 2005). L'échange commercial d'huile d'olive varie fortement d'une année à l'autre, suite à l'alternance de la production (**Tableau-25**).

Tableau-25. Evolution de la valeur économique et de l'échange commercial en huile d'olives au Liban.

Année	Valeur économique en Millions d'USD	Exportations en Millions d'USD	Importations en Millions d'USD
2006	189,3	6,3	2,8
2007	96	10	5,8
2008	N/A	9,8	2,5
2009	N/A	10,2	7,7

Source: (www.customs.gov.lb)

L'exportation d'huile d'olives constitue 3,5% de la valeur totale des exportations agro-alimentaires. Les principaux pays auxquels le Liban exporte son huile d'olive sont : le Canada, les Etats-Unis, le Kuwait, les Emirats Arabes, et l'Australie. Tandis que la Syrie constitue le premier et presque seul exportateur d'huile d'olive au Liban, avec 99% des exportations (Salibi, 2007).

⁴³ Pour calculer la production des olives de table nous avons considéré que 25% du total des olives récoltées sont destinées à cette production, comparée à 75% pour les olives destinées à l'extraction de l'huile et dont le rendement moyen est estimé à 20%.

La consommation nationale est estimée en moyenne à environ 16.500 Litres d'huile d'olive et 20.000 T d'olive de table. Avec l'hypothèse d'une évolution démographique annuelle de 1% et une évolution de la consommation moyenne par habitant de l'ordre de 1,5% par an, le niveau de la consommation en huile d'olive sera de l'ordre de 19.200 T en 2010 et atteindra 22.200 T en 2020. Les évolutions prévisibles de l'offre et de la demande montrent un surplus de la production qui atteindra 35% en 2010 et 45% en 2020, or il atteint actuellement environ 20%. Dans ce contexte, le Liban se trouve dans l'obligation de développer ses exportations et, pour ce faire, il est impératif de normaliser et d'améliorer la qualité de sa production (Ministère de l'Agriculture, 2005).

IV.3.1.3. La dimension sociale de l'oléiculture

Il existe au Liban plus de 110.000 oléiculteurs. Ces exploitants agricoles sont relativement âgés, avec une moyenne d'âge de 50 ans (*Idem*). Le vieillissement des producteurs oléicoles constitue un vrai défi pour cette filière, qui avec son importance économique contribue à éviter l'exode rural, en générant des profits aux familles et en les fixant dans leurs villages.

IV.3.2.4. La dimension environnementale de l'oléiculture

L'olivier est peu exigeant, il est généralement planté dans des terres marginales et dans des sols pauvres où il serait difficile d'adopter la plantation d'autres espèces, ce qui lui confère une valeur écologique toute particulière. Cependant, l'extraction de l'huile d'olive au Liban constitue une menace sur l'environnement naturel du pays. Les traitements des grignons d'olive et des margines ainsi que le raffinage restent problématiques. La valorisation des sous-produits de la trituration des olives reste très limitée occasionnant un manque à gagner pour la filière oléicole, et provoquant une pollution excessive (*Idem*).

IV.3.2.5. La structure de la filière oléicole libanaise

La filière oléicole libanaise est divisée en 2 principales productions : les olives de tables et l'huile d'olive (SRI International, 2004 ; Ministère de l'Agriculture, 2005 ; International Olive Oil Council, 2006) :

1. *La production des olives de tables* : la part des olives récoltées destinée aux olives de table varie entre 20% et 33%. La préparation des olives de table se fait généralement au niveau familial ou d'unités à caractère artisanal. Les unités de l'industrie agro-alimentaire s'adonnent peu à cette activité. Il est à signaler aussi que les oléiculteurs ont tendance à privilégier la préparation des olives de table, du fait que le problème de commercialisation se pose avec beaucoup moins d'acuité que pour les huiles d'olive.
2. *La production de l'huile d'olive* : environ 70% de la quantité totale des olives récoltées au Liban est destinée à l'extraction de l'huile d'olive. Les variétés d'olives traditionnelles permettent d'extraire de 20 à 25% de leur poids, en huile.

Les nouvelles variétés importées notamment d'Espagne et d'Italie permettent d'obtenir un pourcentage en huile plus élevé. Environ 544 pressoirs sont opérationnels au Liban, dont 80% sont des unités traditionnelles, qui disposent d'une capacité de production très réduite (d'environ 2 tonnes/8 heures en moyenne). Seulement 73 unités, utilisent des technologies modernes (lignes continues automatiques ou semi-automatiques), avec une capacité de production élevée d'environ 12 tonnes/8 heures.

Le schéma suivant illustre les différentes étapes de la filière oléicole au Liban de la plantation à la consommation (**Schéma-16**).

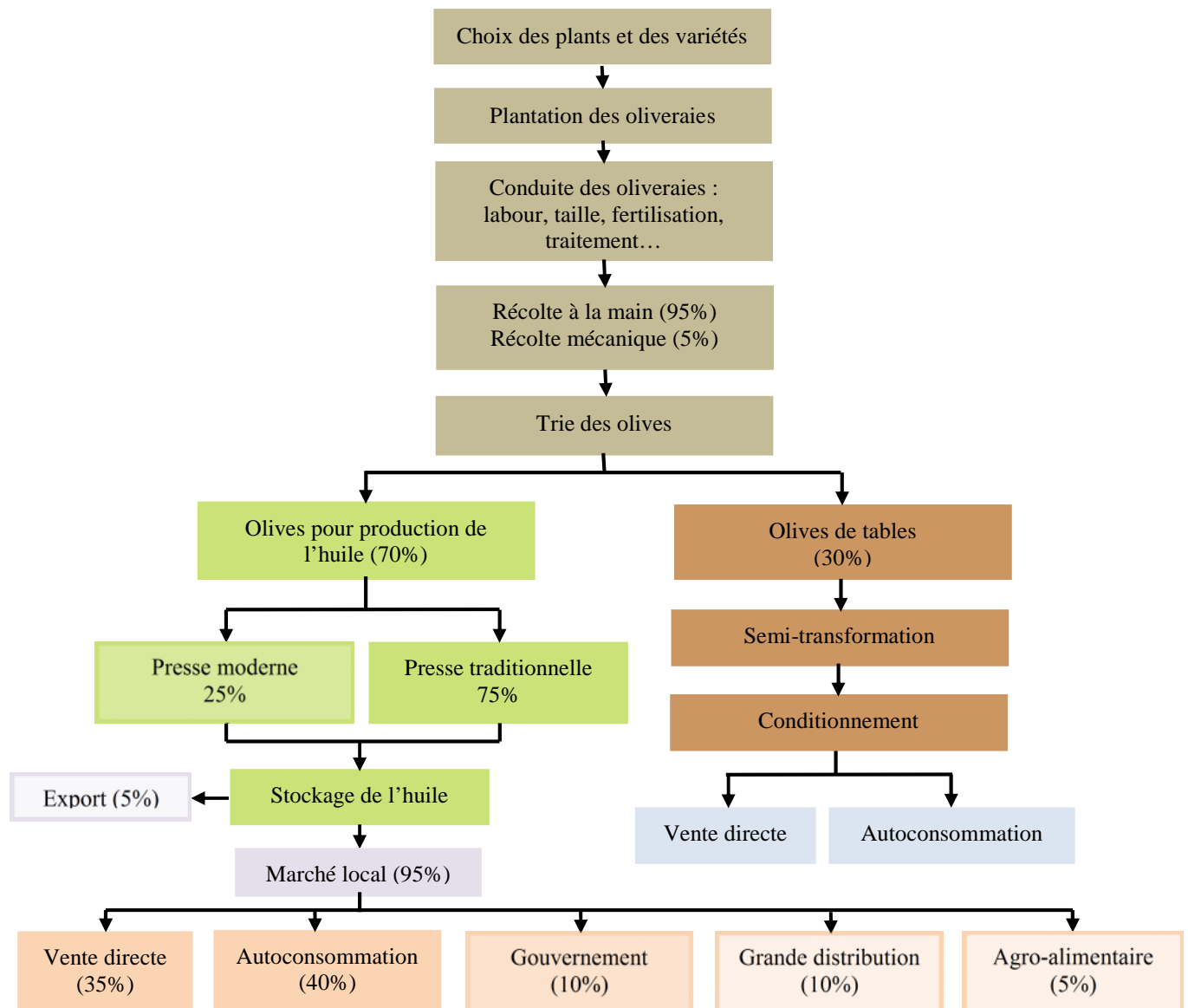


Schéma-16. L'organisation de la filière oléicole libanaise.

IV.3.2.6. *Qualité, prix et compétitivité*

La notion de qualité diffère d'une culture à une autre. Le consommateur libanais et à travers lui, le marché libanais a une préférence pour les huiles d'olives pressées au niveau des pressoirs traditionnels qui ont une texture dense, légèrement trouble et de couleur jaunâtre. Le marché européen et international, conformément aux normes internationales, a une préférence pour une huile plutôt limpide et plus verte. Devant l'absence d'une structure habilitée à certifier et à octroyer un label de qualité et à assurer le contrôle de la conformité avec les normes, le consommateur libanais reste sceptique et peu confiant quant aux labels et aux inscriptions précisées sur les étiquetages. Plusieurs facteurs, hormis les variétés et les pratiques culturelles, sont déterminants de la qualité de l'huile d'olive libanaise. Ces facteurs s'étendent de la cueillette de l'olive à la conservation de l'huile (Ministère de l'Agriculture, 2005).

La production libanaise d'olives de table et d'huile d'olives, se trouve confrontée en premier lieu à la concurrence des produits en provenance de la Syrie, d'une façon formelle ou informelle, et se heurte aussi à l'absence de normalisation et de contrôle de qualité de l'ensemble des productions se trouvant sur le marché libanais. Le prix de l'huile d'olive varie avec les années et selon l'alternance de la production, ainsi qu'avec la qualité et le type de l'huile. Selon SRI International (2004) la production de l'huile d'olive libanaise se distribue en 4 principales catégories. Comparée à la production espagnole de l'huile d'olive, il s'avère que la quantité d'huile extra vierge est très petite au Liban, ce qui limite les opportunités d'exportations de l'huile libanaise (**Tableau-26**).

Tableau-26. Comparaison entre le pourcentage des différentes catégories d'huile d'olive entre le Liban et l'Espagne, par rapport à la quantité totale de production.

Catégorie de l'huile d'olive	% par rapport au total de la production au Liban	% par rapport au total de la production en Espagne
Extra Vierge	10%	40%
Vierge	30%	23%
Ordinaire	11%	28%
Lampante	49%	9%

Source: (SRI International, 2004)

Le coût de la production de l'huile d'olives au Liban, constitue un handicap majeur pour la compétitivité de l'huile libanaise. Le prix d'un bidon d'huile d'olive libanais, contenant 16 Litres, varie entre 75 et 150 USD. Le même bidon provenant de la Syrie, et de la même qualité, se vent au Liban entre 50 et 75 USD. Néanmoins, l'ouverture des marchés et les accords de libéralisation des échanges vont tirer les prix pratiqués sur le marché libanais vers le bas, à moins que la production libanaise se dote d'une image, d'une spécificité et donc aussi d'une qualité reconnue qui peuvent lui permettre de se placer sur le marché national et international à des prix élevés.

IV.3.2.7. *Les problèmes de la filière oléicole*

Nombreux sont les problèmes qui entravent le développement durable de la filière oléicole au Liban. Ils peuvent être classés comme suivant (Ministère de l'Agriculture, 2005) :

1. *Un verger vieillissant* : plus de 36% des oliviers ont plus de 50 ans, et comme la production d'un olivier commence à fléchir généralement à partir de 70 ans, il y a lieu d'accorder un intérêt tout particulier au rajeunissement de certains vergers.
2. *Le morcellement des terres* : la petite taille des parcelles et le morcellement des exploitations qui s'accroît par les subdivisions successives des parcelles, constituent des principales entraves au développement du secteur.
3. *Les pratiques culturales anciennes* : elles ne suivent pas l'évolution scientifique, causant d'une part l'alternance de la production, et d'autre part l'obtention d'un produit peu rentable au niveau de la quantité et de la qualité. A ces pratiques culturales non durables, s'ajoute un très faible service de vulgarisation
4. *Les techniques de post-récolte* : l'utilisation des sacs en plastique pour la conservation des olives et le délai entre la cueillette et le pressage au niveau du pressoir engendrent une fermentation et une augmentation du taux d'acidité.
5. *La transformation traditionnelle* :
 - a. Faible capacité des pressoirs traditionnels ;
 - b. Le manque d'entretien ;
 - c. La mauvaise conservation de l'huile.
6. *Absence de normalisation et de contrôle de qualité* :
 - a. Normes et standards non respectés sur le marché local ;
 - b. Contrôle de qualité peu fiable ;
 - c. Très peu de laboratoires accrédités et reconnus au niveau international ;
 - d. Les coûts très élevés des tests de laboratoire ;
 - e. L'inexistence d'un Comité National de Dégustation (ou Panel Taste) ;
 - f. L'inexistence de loi sur les indications géographiques.
7. *L'inexistence d'une politique et stratégie de marketing.*

Le schéma suivant représente les impacts socio-économiques et environnementaux des problèmes de la filière oléicole (**Schéma-17**).

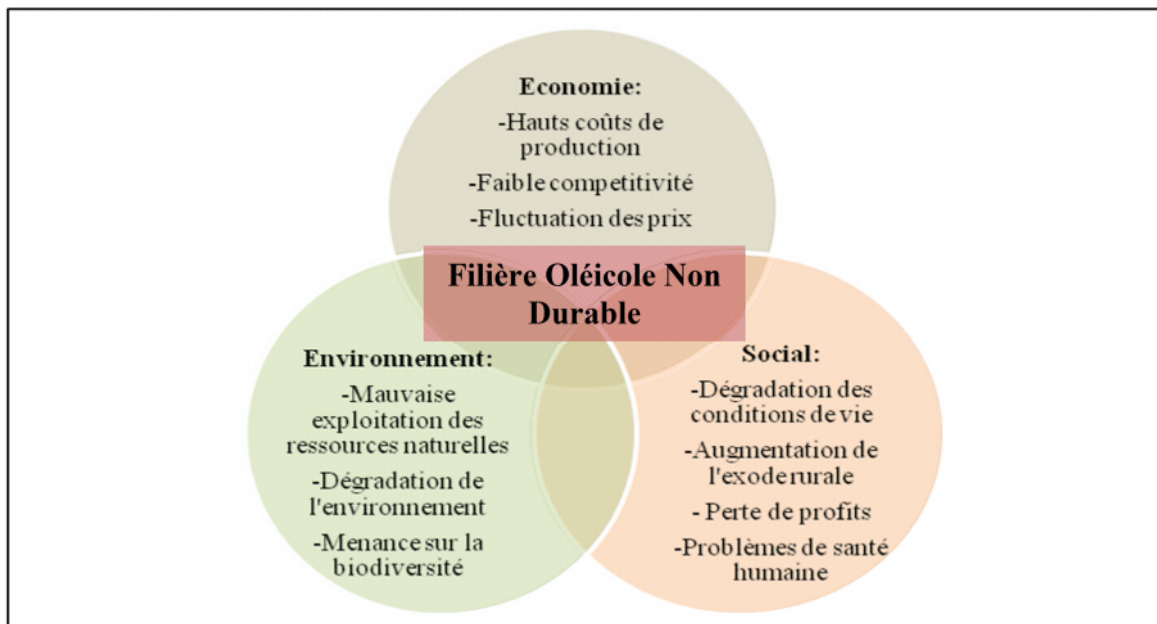


Schéma-17. Les impacts des problèmes de la filière oléicole.

IV.3.2. Etude des projets de développement oléicole

Il n'existe pas au Liban une politique nationale pour le développement de l'oléiculture. Cependant, cette filière constitue un principal domaine d'action d'un grand nombre de PDAR financés par la CID au Liban. Plusieurs bailleurs de fonds, organisations internationales, et ONG locales et étrangères ont choisit de travailler sur le renforcement et le développement de cette filière, vue son importance socio-économique et son impact sur la vie de milliers de familles dans les zones rurales les plus défavorisées, particulièrement au Liban Nord et au Liban Sud.

La politique gouvernementale actuelle de soutien à l'oléiculture se limite aux activités des projets financés par la CI et réalisés en partenariat avec certains ministères, principalement le ministère de l'agriculture. Ces activités varient d'un projet à l'autre et portent sur les axes suivants : support technique, vulgarisation, recherche et développement, études de marketing, amélioration de la qualité. Outre ces activités, le ministère de l'agriculture intervient d'une façon sporadique en amont de la filière, en fournissant principalement de nouveaux plants aux agriculteurs et aux coopératives oléicoles, mais sans aucune vision stratégique pour le développement futur de la filière. Sur un autre niveau, le ministère participe à l'élaboration des normes sur l'huile d'olive au Liban avec le LIBNOR et travaille sur l'organisation du secteur en matière réglementaire. D'autres ministères, comme ceux de l'Environnement, de l'Industrie et des Déplacés, sont aussi impliqués dans des projets oléicoles : ministère des réfugiés (en partenariat avec le PNUD) : soutien aux producteurs de la région du Chouf au Mont Liban ; ministère de l'industrie (en partenariat avec ELCIM): amélioration de la qualité de l'huile d'olive ; ministère de l'environnement : mise au point d'une réglementation pour le traitement des déchets issus de la production de l'huile d'olive.

Le profil des projets

Il y a deux types de PDAR qui visent le développement du secteur de l'oléiculture au Liban : les PDAR spécialisés pour la filière oléicole et les PDAR généraux qui travaillent sur plusieurs filières en même temps et qui choisissent d'intervenir au niveau d'une ou de plusieurs étapes des différentes filières, comme la vulgarisation, l'amélioration de la qualité, etc. Ci-dessus nous présenteront les plus importants PDAR qui ont été réalisés les 6 dernières années et qui ont visé d'une façon directe la filière oléicole libanaise (**Tableau-27**).

L'étude approfondie de l'ensemble de ces projets à travers des visites de terrain et des rencontres avec leurs responsables et leurs bénéficiaires, a servi pour récolter toutes les informations nécessaires qui ont été utilisées pour analyser la relation entre les PDAR et la filière agricole.

Tableau-27. Profil des projets de développement oléicole au Liban.

Organisation	Projet	Financier	Objectifs	Activités	Résultats	Budget	Durée	Localisation
ICU	Développement du secteur oléicole au Liban Sud	AFD	-Amélioration des revenus des agriculteurs -Renforcement des moyens de production -Amélioration de la gestion des coopératives	-Rénovation des coopératives -Installation de nouveaux pressoirs -Achat d'intrants et de nouveau matériel -Assistance technique et formations	-4 coopératives rénovées -Fourniture du matériel acheté -Fourniture des intrants achetés -Assistance technique et formations délivrées	750.000 Euros	2 ans	Liban Sud (Bint Jbeil)
	Renforcement du secteur oléicole à travers l'IRAL au Akkar	CI Programme ROSS	Renforcer les capacités de l'IRAL dans la filière oléicole	-Promotion des bonnes pratiques culturelles -Formations -Amélioration de la qualité de l'huile d'olive -Support technique dans la propagation de nouveaux plants	Les capacités de l'IRAL sont renforcées	37.000 Euros	9 mois	Liban Nord (Akkar)
	Support aux agriculteurs d'olives de la région du Akkar	CI	Augmentation de la production d'olive et de l'huile d'olive	-Support technique -Formations -Support au marketing	La production d'olives et de l'huile d'olive est plus efficace	293.800 Euros	10 mois	Liban Nord (Akkar)
	Réactivation du secteur oléicole au Liban Sud	CI Programme ROSS	Revitalisation et stabilisation de l'activité oléicole	-Fourniture de matériel -Rénovation des pressoirs	L'active oléicole est stabilisée	170.000 Euros	4 mois	Liban Sud (Marjeyoun et Nabatiyeh)
	Renforcement du secteur oléicole au Liban Sud	CI Programme ROSS	Amélioration des capacités productives des coopératives d'huile d'olive	-Support technique -Formations -Amélioration de la qualité -Support au marketing	Les coopératives améliorent leur productivité en quantité et qualité	333.500 Euros	12 mois	Liban Sud

FRM (en partenariat avec CHF)	Renforcement du secteur oléicole au Liban	USAID	<ul style="list-style-type: none"> -Promouvoir l'huile d'olive libanaise sur le marché international -Améliorer la qualité de l'huile d'olive libanaise selon les normes internationales 	<ul style="list-style-type: none"> -Fournir de nouveaux plants -Rénovation et modernisation des pressoirs -Collecte et stockage de l'huile d'olive -Organisation de tests organoleptiques -Assurer un support technique -Services de vulgarisation -Création d'une base de données sur le secteur -Marketing de l'huile d'olive -construction d'un pressoir et d'un centre de collecte et de stockage 	<ul style="list-style-type: none"> -Plantation de 10.000 olives -Augmentation de la production -Amélioration des pratiques culturales - Les coopératives oléicoles sont renforcées -La qualité de l'huile d'olive est améliorée -Le rendement de l'huile d'olive est meilleur -Les agriculteurs ont bénéficié d'un support technique -Vente de l'huile d'olive sur le marché local et international 	8,3 Millions d'USD	2 ans	Liban Nord
FRM	Développement de l'oléiculture à Batroun	USAID	<ul style="list-style-type: none"> -Promouvoir l'huile d'olive libanaise sur le marché international -Améliorer la qualité de l'huile d'olive libanaise selon les normes internationales 	<ul style="list-style-type: none"> -Assurer un support technique -Services de vulgarisation -Marketing de l'huile d'olive -Construction d'un nouveau pressoir moderne 	L'huile d'olive libanaise est d'une meilleure qualité et devient compétitive sur le marché international	2 Millions d'USD	2 ans	Liban Nord

IAM-B (Institut Agronomique Méditerranéen de Bari) et ministère de l'agriculture	Support socio- économiques aux producteurs d'olive dans les zones périphériques	CI	-Augmenter les revenus des exploitants oléicoles et améliorer leurs conditions de vie -Améliorer la qualité de l'huile d'olive libanaise -Promouvoir l'huile d'olive libanaise	-Support technique aux coopératives -Formations -Parcelles de démonstration pour la lutte intégrée -Appui à la législation concernant le secteur oléicole -Adaptions des presseurs aux normes environnementales -Recherche et développement des variétés -Base de données géographiques	-La production augmente et la qualité s'améliore -Les pratiques culturales sont modernisées -Les techniques de transformation respectent l'environnement -Les capacités des producteurs et des coopératives sont améliorées -Les opportunités de marketing augmentent sur le marché international	3,3 Millions d'Euros	3 ans	Liban Nord Liban Sud
ILDES	Production, transformation et commercialisation de l'olive	AECI et AFD	Augmenter les revenus et le niveau de vies des oléiculteurs de la région Nahr Awali au Liban Sud	-Support technique -Formations -Création d'un centre pilot pour transformer et stocker l'huile d'olive -Support au marketing	-La qualité de l'huile d'olive est améliorée -Les conditions de vie des oléiculteurs sont meilleures	1,1 Millions d'Euros	2 ans	Liban Sud
Valeur totale des projets						10,3 Million d'USD		
						5,9 Millions d'Euros		

IV.3.3. Présentation des données et grille d'analyse

Deux questionnaires (Cf. **Annexe-1**) ont été utilisés pour collecter les données relatives aux caractéristiques de la filière oléicole au Liban, ainsi qu'aux projets de développement de cette filière.

IV.3.3.1. Les agriculteurs face aux projets de développement oléicole

Le premier questionnaire destiné à un ensemble de 128 oléiculteurs⁴⁴, permet de montrer la situation des agriculteurs face aux projets de développement oléicole. Avec le choix de deux groupes d'agriculteurs : 64 bénéficiaires de projets et 64 non bénéficiaires, nous avons pu étudier l'impact que peut avoir un projet de développement sur l'évolution des méthodes de production, et sur le développement des capacités de commercialisation. Ci-dessus nous présentons et nous analysons les principaux résultats de cette enquête auprès des agriculteurs.

a. Les données générales des 128 agriculteurs

Le profil des agriculteurs :

- L'âge moyen des agriculteurs est de 49 ans ;
- Seulement 17% ont moins que 35 ans, ce qui montre le vieillissement des oléiculteurs et un futur difficile pour cette filière, avec des exploitants plus âgés et moyens aptes à accepter l'introduction de l'innovation technologique dans leur filière ;
- L'agriculture assure en moyenne 56% de leurs sources de revenus, le reste est couvert par l'emploi public ou les aides des autres membres de la famille qui sont employés au Liban ou expatriés ;
- L'oléiculture constitue 67% de leur activité agricole, ce qui monte l'importance de cette filière parmi les autres filières agricoles libanaises.
- 39% des agriculteurs rencontrés sont membres de coopératives agricoles spécialisées dans la filière oléicole, et 61% travaillent individuellement.

La production :

- La surface moyenne d'oliveraies par agriculteur est de 5,2 dunum (soit 0,52 ha). Cette surface est petite et ne permet pas une économie d'échelle, surtout quand l'agriculteur n'est pas membre d'une coopérative.
- Le mode de production : 86% des agriculteurs gèrent leurs oliveraies d'une façon conventionnelle avec des pratiques culturales anciennes, contre seulement 9% qui appliquent la lutte intégrée et 5% qui ont un certificat d'agriculture biologique.

⁴⁴ Les 128 agriculteurs sont distribués géographiquement de la façon suivante : 50 au Liban Nord, 50 au Liban Sud, et 28 au Mont Liban. Cette distribution prend en considération l'importance de la filière oléicole et de ses projets de développement dans chaque région.

- 85% des agriculteurs récoltent les olives manuellement, contre seulement 15% qui utilisent des machines ;
- La productivité : l'alternance est présente chez tous les oléiculteurs ; la moyenne de production d'huile d'olive entre une année forte et une année faible est de 82 Litres d'huiles par dunum, soit environ 5 bidons de 16 Litres.

Transformation et qualité de l'huile d'olive :

- Seulement 2 des 128 agriculteurs rencontrés possèdent un pressoir d'huile d'olive (1 moderne et 1 ancien) ;
- 62% des agriculteurs pressent leurs olives dans des pressoirs anciens, et 38% ont accès à des pressoirs modernes ;
- La perception de la qualité de l'huile d'olive de la part des agriculteurs est très subjective ; elle ne se réfère à aucune base scientifique. Tous les agriculteurs disent que leur huile est la meilleure, mais aucun n'est capable de prouver à quelle catégorie appartient sa production : extra vierge, vierge, ou ordinaire.

La destination de la production est répartie comme suivant :

- 44 % autoconsommation pour les ménages et les autres membres de la famille ;
- 35% vente directe dans les villages et pour les amis qui habitent les zones urbaines ;
- 18% vente en gros, surtout pour des grands distributeurs qui conditionnent l'huile et la vendent sous une marque commerciale ;
- 3% export, principalement aux Etats-Unis et au Canada.

Coût de production et prix de vente :

- Le coût de production moyen d'un bidon de 16 Litres est de 43 USD ;
- Le prix de vente d'un bidon d'huile d'olive varie entre 50 USD et 150 USD selon la qualité et l'alternance de la production, en moyenne le prix est de 75 USD, ce qui fait que le prix de revient d'un bidon est de 32 USD.

b. Comparaison des méthodes de production

La surface moyenne des oliveraies qui bénéficient des projets de développement est inférieure à celle de ceux qui ne bénéficient pas des projets. Elles sont respectivement 4,2 dunum et 6,1 dunum (**Figure-17**). Cette différence montre la tendance des PDAR à choisir des petits agriculteurs pour bénéficier de leurs aides ; ce choix est justifié par la situation précaire de ces exploitants et par leur incapacité à surmonter seuls les problèmes de production et de commercialisation.

En ce qui concerne le mode de production, la méthode conventionnelle (86% du total) se divise entre 49% chez les agriculteurs qui ne bénéficient pas de projets et 37% pour les bénéficiaires de projets ; tandis que les agriculteurs qui pratiquent la culture biologique ou la lutte intégrée (IPM Integrated Pest Management), ils sont beaucoup plus nombreux

quand il s'agit des bénéficiaires de projets, avec 13% du total des agriculteurs, contre seulement un seul agriculteur des 128 rencontrés, qui possède un certificat d'agriculture biologique et qui ne bénéficie d'aucun projet de développement (**Figure-18**). Ces chiffres montrent le rôle que jouent les PDAR dans l'introduction des nouvelles pratiques culturales au niveau des exploitations agricoles et de la certification.

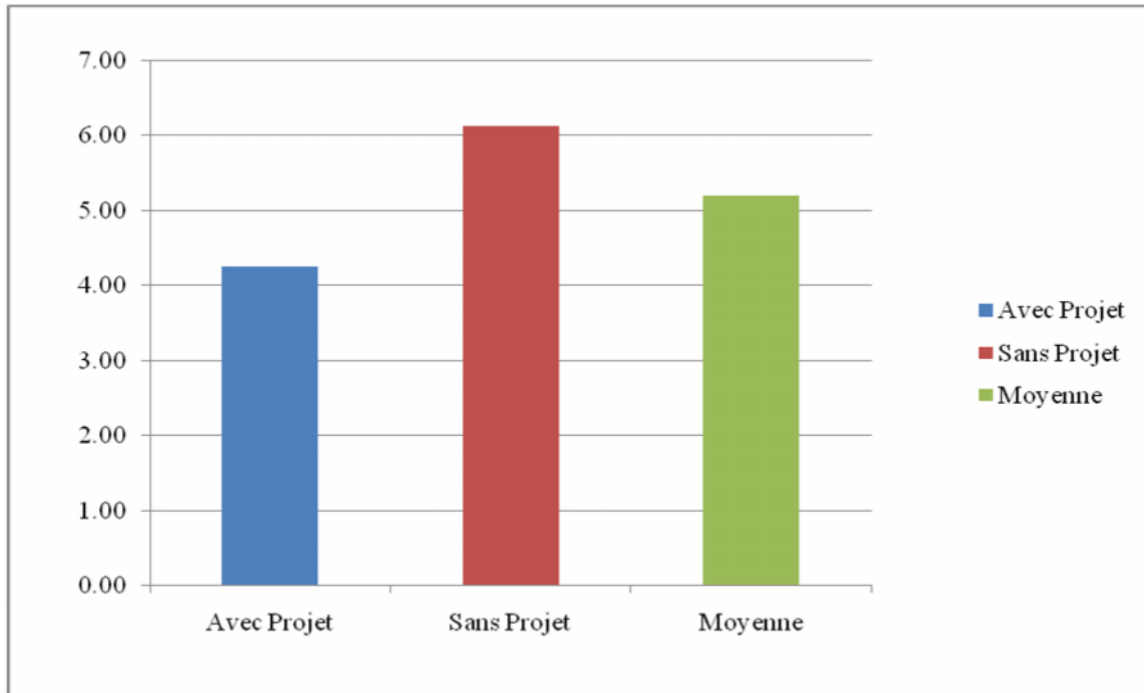


Figure-17. Comparaison des surfaces des oliveraies entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en dunum).

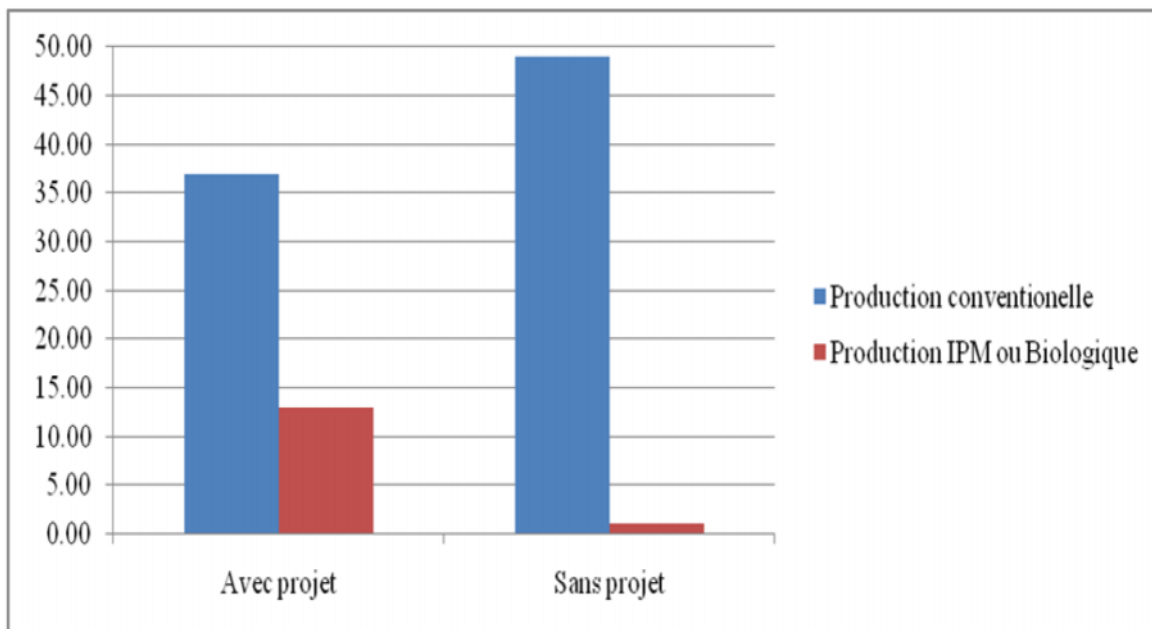


Figure-18. Comparaison des modes de production oléicoles entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en % des agriculteurs).

La figure suivante (**Figure-19**) montre aussi le rôle des PDAR dans l'introduction d'innovation au niveau des pratiques culturales, particulièrement dans le cas de la méthode de récolte des olives. Les 15% des agriculteurs rencontrés qui pratiquent la récolte avec des machines, sont tous bénéficiaires de projets ; d'autre part tous les agriculteurs qui ne bénéficient pas de projets pratiquent seulement la récolte manuelle.

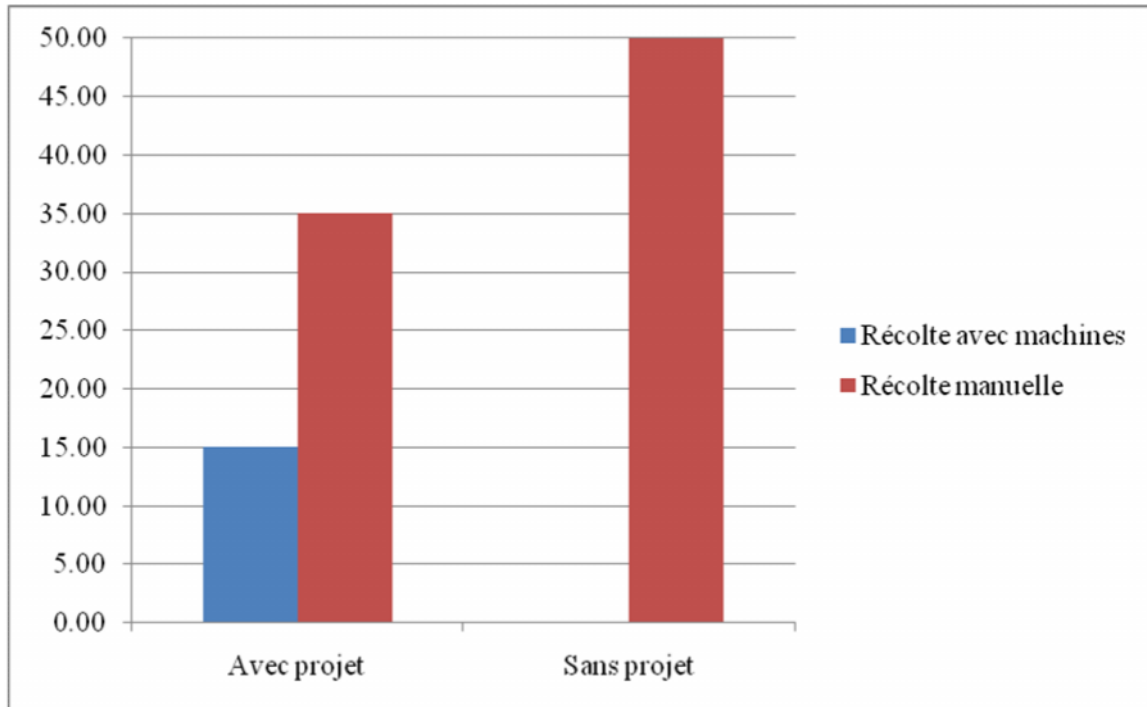


Figure-19. Comparaison des méthodes de récolte des olives entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en % des agriculteurs).

Au niveau de la productivité, il n'existe presque aucune différence entre les bénéficiaires et les non bénéficiaires des projets.

Les 38% des agriculteurs qui utilisent des pressoirs modernes sont divisés comme suivant : 31% bénéficiaires de projets et 7% non bénéficiaires (**Figure-20**). Ce chiffre montre aussi l'avantage qu'ont les bénéficiaires des projets pour accéder aux nouvelles technologies de production de l'huile d'olive, et l'opportunité qu'ils ont pour améliorer la qualité de leur produit.

Les 39% des agriculteurs qui sont membres de coopératives agricoles spécialisées dans la filière oléicole, sont divisés entre 30% bénéficiaires de projets et 9% non bénéficiaires de projets (**Figure-21**). Cette distribution prouve combien les PDAR donnent une importance aux coopératives agricoles et la préférence qu'ils donnent à l'appui des groupements d'agriculteurs au détriment des agriculteurs qui travaillent d'une façon individuelle.

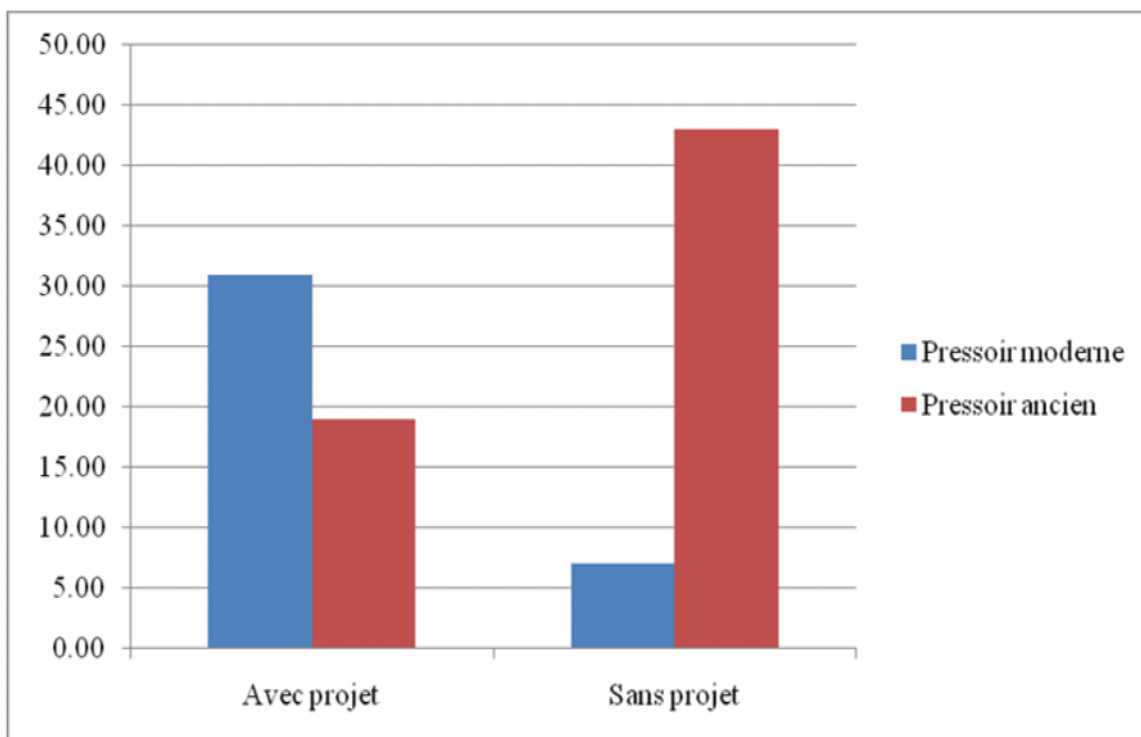


Figure-20. Comparaison des pressoirs utilisés pour l'extraction de l'huile d'olive entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en % des agriculteurs).

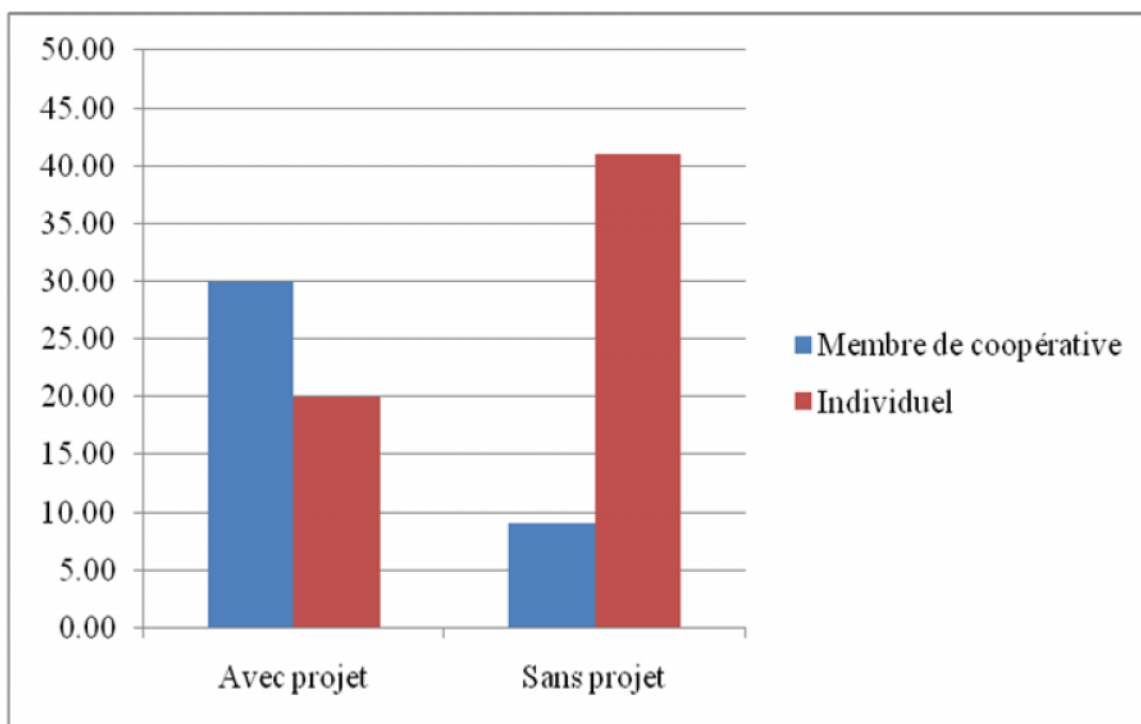


Figure-21. Comparaison du statut des agriculteurs bénéficiaires ou non bénéficiaires des projets de développement (en % des agriculteurs).

c. Comparaison des capacités de commercialisation

Pour comparer les capacités de commercialisation entre les bénéficiaires et les non bénéficiaires des projets, nous avons considéré les facteurs suivants : destination de la production, coût de la production, prix de vente, et possession d'une marque commerciale. Il a été difficile de comparer la qualité de l'huile d'olive puisque les agriculteurs n'ont aucun document qui certifie la qualité.

Le tableau suivant montre en détail la destination de la production d'huile d'olive, et la compare entre la situation avec projet ou sans projet (**Tableau-28**). La quantité vendue en gros est 2 fois plus supérieure quand il s'agit d'agriculteurs qui bénéficient de projets de développement.

Tableau-28. Comparaison de la destination de la production de l'huile d'olive entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en % de la production).

Destination de la production	Avec projet	Sans projet
Autoconsommation	20%	24%
Vente directe	15%	19%
Vente en gros	12%	6%
Export	3%	1%

Dans le cas des projets de développement, le coût de production moyen d'un bidon de 16 Litres d'huile d'olive est inférieur de 12% au coût de production sans projet (**Figure-22**), tandis que le prix de vente reste pareil. Cette différence de coût est due aux aides directes qu'apportent les projets aux agriculteurs et aux réductions qu'ils offrent principalement dans les frais d'extraction et de conditionnement.

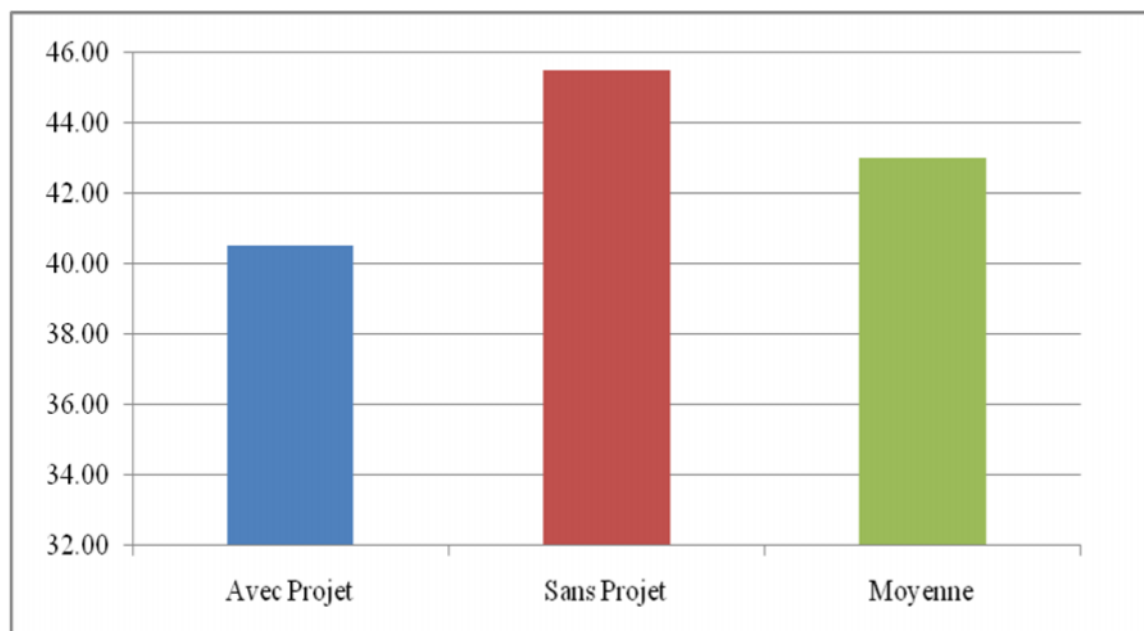


Figure-22. Comparaison du coût de production de l'huile d'olive entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en USD par 16 Litres d'huile).

Les 10% des agriculteurs qui possèdent une marque commerciale, sont divisés entre 9% bénéficiaires de projets (tous membres de coopératives) et 1% non bénéficiaires des projets (**Figure-23**). Cette distribution montre le rôle des PDAR dans l'appui au marketing agricole. Les coopératives qui ont bénéficié du support dans le domaine du marketing agricole ont créé une nouvelle marque.

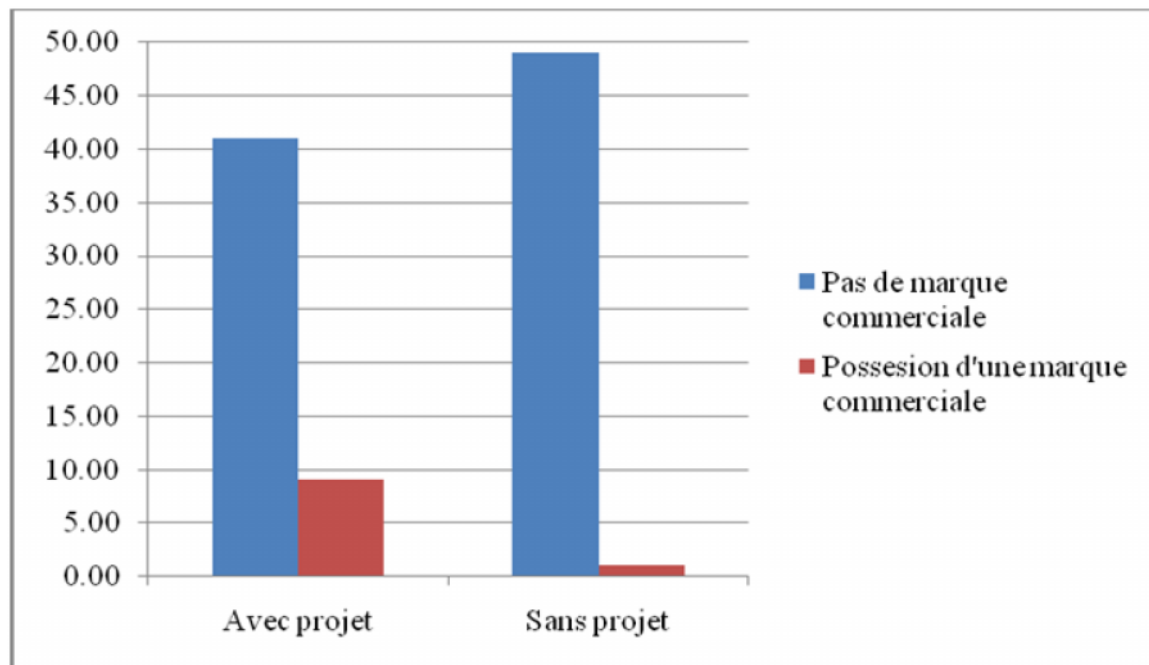


Figure-23. Comparaison de la possession d'une marque commerciale entre bénéficiaires et non bénéficiaires des projets de développement (en % d'agriculteurs).

Le tableau suivant résume la comparaison entre les plus importants facteurs de production et de compétitivité, entre les oléiculteurs qui bénéficient de projets de développement et ceux qui ne n'en bénéficient pas (**Tableau-29**).

Tableau-29. Comparaison entre les facteurs de production et de compétitivité des oléiculteurs bénéficiaires ou non de projets de développement.

Facteur		Avec projet	Sans projet
Surface en dunum		3,6	4,6
Mode de production (% des agriculteurs)	Production conventionnelle	37%	49%
	IPM ou biologique	13%	1%
Méthode de récolte (% des agriculteurs)	Avec des machines	15%	0%
	Manuelle	35%	50%
Extraction de l'huile d'olive (% des agriculteurs)	Pressoir moderne	31%	7%
	Pressoir ancien	19%	43%
Statut de l'agriculteur (% des agriculteurs)	Membre d'une coopérative	30%	9%
	Individuel	20%	41%
	Autoconsommation	20%	24%
Destination de la production (% de la production)	Vente directe	15%	19%
	Vente en gros	12%	6%
	Export	3%	1%

Tableau-29 (Suite). Comparaison entre les facteurs de production et de compétitivité des oléiculteurs bénéficiaires ou non de projets de développement.

Facteur		Avec projet	Sans projet
Coût moyen de la production de 16 Litres d'huile d'olive en USD		40,5 USD	45,5 USD
Prix moyen de vente de 16 Litres d'huile d'olive		75 USD	75 USD
Possession d'une marque commerciale (% des agriculteurs)	Pas de marque commerciale	41%	49%
	Possession d'une marque	9%	1%

IV.3.3.2. Intégration des projets de développement oléicole dans la chaîne de valeur

Le deuxième questionnaire (Cf. **Annexe-1**) destiné aux acteurs clefs des projets de développement oléicole, nous a permis de monter quel rôle joue ces projets au niveau de la chaîne de valeur de production de l'huile d'olive, de son amont à son aval, ainsi que leur rôle dans la commercialisation par rapport au concept du marketing mix. Le niveau d'intégration des projets dans la chaîne de valeur et au niveau des 4 Ps du marketing mix a été défini à partir des résultats des enquêtes, selon une méthode de calcul allant de 0 point pour l'absence de l'intervention, 1 point pour une intervention faible, 2 points pour une intervention moyenne et 3 points pour les plus fortes interventions et ceci pour l'ensemble des projets analysés (Cf. **Tableau-27**). Les scores obtenus, représentent le taux d'intégration moyen des 9 grands projets pris en considération. Ils sont présentés dans la grille d'analyse suivante qui a été élaborée spécialement pour cette étude et qui combine les deux concepts ensemble : chaîne de valeur et marketing mix (**Tableau-30**).

Tableau-30. Grille d'analyse du taux d'intégration des projets de développement oléicole par rapport à la chaîne de valeur et au marketing mix.

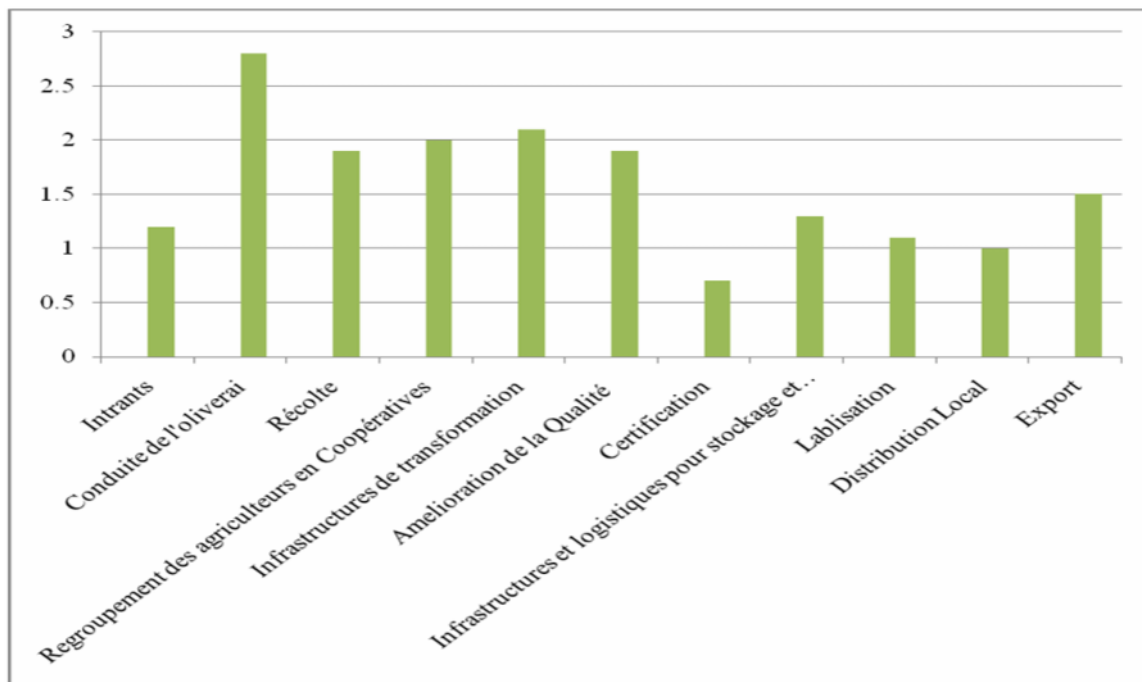
Etapes de la chaîne de valeur	Taux d'intégration	Marketing Mix
Fourniture d'intrants	1,2	
Conduite de l'olivieraie	2,8	Produit
Récolte	1,9	
Regroupement en coopératives	2,0	
Infrastructures de transformation	2,1	Prix
Amélioration de la qualité	1,9	
Certification	0,7	
Infrastructures pour stockage et transport	1,3	Place
Etiquetage et labellisation	1,1	
Distribution Local	1	
Export	1,5	Promotion

Suite aux chiffres obtenus dans le tableau précédent, nous pouvons représenter le taux d'intégration des projets de développement au sein de la chaîne de valeur et par rapport au concept du marketing mix de la façon suivante (**Tableau-31**) :

Tableau-31. Taux d'intégration des projets de développement oléicole par rapport à la chaîne de valeur et au marketing mix.

	Taux d'intégration par ordre décroissant		
	Faible (de 0 à 1)	Moyen de (1 à 2)	Fort de (2 à 3)
Eléments de la chaîne de valeur	-Distribution locale - Certification	-Regroupement en coopératives - Amélioration de la qualité -Récolte -Export -Infrastructures stockage et transport - Fourniture d'intrants -Etiquetage et labellisation	-Conduite de l'oliveraie - Infrastructures de transformation
Elément du marketing mix		-Produit -Prix -Place -Promotion	

En ce qui concerne le marketing mix, les 4 éléments : produit, prix, place et promotion, se situent dans l'intervalle de l'intégration moyenne, avec un taux supérieur pour le produit (1,8), suivi par le prix (1,5), et presque égale entre la place (1,3) et la promotion (1,2). En analysant le taux d'intégration des projets dans la chaîne de valeur, le **tableau-31** et la **figure-24**, montrent que le plus faible taux se situe au niveau de la certification et de la distribution locale, qui sont tous les deux des maillons de l'aval de la chaîne de valeur, où l'intégration est en générale faible. En amont de la chaîne, la conduite de l'oliveraie et les infrastructures de transformation, constituent les 2 maillons qui bénéficient du plus grand nombre d'activités des projets. Pour le reste des étapes de la chaîne, qui se situent au niveau de la production, le taux d'intégration est moyen et il varie entre 1,1 (Etiquetage et labellisation) et 2 (regroupement en coopérative).

**Figure-24. Taux d'intégration des projets de développement oléicole par rapport à la chaîne de valeur.**

Nous pouvons conclure que les projets de développement oléicole, même s'ils interviennent à tous les niveaux de la chaîne de valeur, ils n'arrivent pas à s'intégrer parfaitement dans cette chaîne et à couvrir toutes ses étapes d'une façon égale pour renforcer les liens entre ses différents maillons d'une façon durable.

Ainsi, pour répondre aux besoins de l'oléiculture, et la rendre plus productive et compétitive sur le marché local et international, les projets de développements oléicole doivent coopérer ensemble et être complémentaires les uns aux autres, surtout qu'un seul projet ne peut pas résoudre tous les problèmes de la filière. De même ces projets doivent mettre plus d'effort sur le renforcement de l'aval de la chaîne.

IV.3.4. Pour une stratégie de développement durable de l'oléiculture

L'analyse de la filière oléicole et de ses projets de développement a permis de mettre en évidence les problèmes et les entraves qui handicapent l'ensemble de ses maillons, et ceci depuis le choix des plants d'olivier, jusqu'à la commercialisation des produits. Ces entraves empêchent le développement des investissements qui sont nécessaires pour améliorer la compétitivité et l'efficacité de la filière. Le développement en cours de l'oléiculture ne doit pas se limiter aux projets de développement financés par la CI. L'évolution et les potentialités du secteur, l'intérêt économique, social et environnemental qu'il présente, militent pour la mise en œuvre d'une stratégie de développement durable de l'oléiculture, qui doit être intégrée dans la politique nationale de développement agricole.

En tenant compte du contexte général de l'agriculture libanaise, et de la situation de la filière oléicole plus particulièrement, ainsi que du système de CI et des PDAR, analysés dans cette étude ; la stratégie de développement durable de l'oléiculture doit se baser sur un ensemble d'orientations stratégiques regroupées selon plusieurs niveaux et contenant les actions comme suivantes :

- 1. Amélioration de la production au niveau de l'exploitation**
 - a. Augmenter la quantité et améliorer la qualité de la production des olives en utilisant des nouveaux plants certifiés et en adoptant de nouvelles pratiques culturales dans la taille, la fertilisation, le labour et la récolte ;
 - b. Cultiver des variétés plus productives en huile d'olive et plus rentable sur le marché local et international ;
 - c. Remplacer les vieilles oliveraies par de nouveaux plants ;
 - d. Adopter la lutte intégrée et la culture biologique pour avoir une valeur ajoutée de la production.

- 2. Renforcement des services de vulgarisation et de la formation**
 - a. Développer et harmoniser les actions de vulgarisation qui doivent couvrir toute la filière oléicole depuis le choix du plant jusqu'à la commercialisation ;
 - b. Mettre en place des cycles de formation de courte durée au profit des responsables des coopératives oléicoles et des techniciens qui opèrent dans

les différentes régions oléicoles permettant ainsi de véhiculer des messages techniques, réglementaires, commerciaux et organisationnels relatifs au secteur ;

- c. Mettre en place avec les autorités locales et les structures professionnelles des plans de traitement phytosanitaire, pour éviter la propagation des maladies, et pour instaurer la logique de la lutte intégrée.
- 3. Amélioration des infrastructures de transformation**
- a. Améliorer la gestion et l'entretien des pressoirs ;
 - b. Moderniser les pressoirs ;
 - c. Certifier les pressoirs et améliorer la qualité ;
 - d. Différencier entre les différents types d'huile d'olive ;
 - e. Améliorer les conditions de stockage ;
 - f. Traiter les déchets qui résultent de l'extraction de l'huile d'olive.
- 4. Normalisation de la production et contrôle de la qualité**
- a. Créer une structure de certification et de classification de l'huile d'olive avec un panel de dégustation et un laboratoire chimique accrédité au niveau international ;
 - b. Instaurer une réglementation qui régit les activités des pressoirs traditionnels et des huileries et assurer leur suivi et leur contrôle en collaboration avec les institutions publiques nécessaires : ministère de l'industrie, de l'environnement, de la santé,... ;
 - c. Œuvrer pour la mise en place d'un système de certification et de contrôle permettant de donner une image cohérente et correcte des produits oléicoles au niveau national et au niveau international, et mener des actions publicitaires pour éclairer le consommateur libanais ;
- 5. Appui à la commercialisation**
- a. Développer les infrastructures de commercialisation : stockage, transport,... ;
 - b. Travailler sur la pénétration de nouveaux marchés ;
 - c. Diversifier les canaux de commercialisation ;
 - d. Suivre l'évolution de la demande internationale en termes de quantité, qualité, et prix ;
 - e. Respecter les normes et les standards des pays importateurs ;
 - f. Sensibilisation des consommateurs sur les avantages de la consommation de l'huile d'olive ;
 - g. Promouvoir l'huile d'olive libanaise et lui donner une image de marque.
- 6. Renforcement de la recherche agricole**
- a. Renforcer les programmes de recherche scientifique liés à la filière oléicoles ;
 - b. Coordonner le travail des différentes entités chargées de la recherche ;
 - c. Concentrer leurs efforts de la recherche sur les aspects suivants : taille et mécanisation de la cueillette, traitement des maladies, la lutte intégrée et la multiplication des ennemis naturels, l'agriculture biologique (protocoles, normes, et certification) ;

- d. Lier les programmes de recherche aux services de vulgarisation et de formation et communiquer les résultats d'une façon simple aux agriculteurs ;
- e. Produire de plants sélectionnés, et délimiter et conserver les parcelles comportant des spécimens sélectionnés ;
- f. Créer des oliveraies modèles selon les zones géographiques, en les faisant suivre par les services de recherche ;
- g. Encourager les travaux de recherche et les activités permettant le traitement et l'utilisation efficiente des grignons d'olive ;
- h. Elaborer de statistiques continues et des études sur le fonctionnement de la filière et les communiquer aux personnes intéressées.

7. *Encouragement des investissements*

Instaurer des systèmes d'encouragement et d'incitation pour le développement des investissements dans le domaine oléicole et plus particulièrement au niveau : du rajeunissement des oliveraies et le développement de cultivars sélectionnés, introduction de l'irrigation, développement de la lutte intégrée et de l'agriculture biologique de l'olivier, mécanisation de la cueillette, amélioration des pressoirs, acquisition des moyens de stockage et de conditionnement. Ces système peuvent être des micros crédits, ou même des crédits garantis par l'Etat comme le cas de KFALAT.

8. *Modernisation de la réglementation*

- a. Instaurer les règles et les normes de certification des plants d'olivier, ainsi que celles régissant les pépinières ;
- b. Instaurer une réglementation qui régit les activités des pressoirs traditionnels, et qui régit la création des nouvelles unités de transformation ;
- c. Œuvrer pour l'instauration d'une appellation d'origine contrôlée au niveau des principales zones oléicoles ;
- d. Moderniser la législation relative aux coopératives et aux groupements d'agriculteurs.

9. *Renforcement du cadre institutionnel et organisationnel*

- a. Le ministère de l'agriculture, a un rôle catalyseur à jouer en renforçant sa fonction planificatrice et en veillant à coordonner entre les différents acteurs et en créant une synergie entre leurs différentes actions (recherche et développement, vulgarisation, formation, constitution de coopératives et de structures professionnelles, qualité et contrôle de qualité, conditionnement, transformation, commercialisation, exportation, coordination des activités des PDAR....) ;
- b. Renforcer et développement les services du ministère ;
- c. Renforcer et soutenir les structures professionnelles ;
- d. Encourager la création de coopératives oléicoles pour pallier au morcellement et à l'indisponibilité des exploitants, pour permettre l'amélioration des pratiques culturelles et la valorisation de la production ;

- e. Augmenter la coordination entre les différents acteurs impliqués dans la filière et créer un organisme intermédiaire pour coordonner toutes les activités de la chaîne de valeur ;
- f. Encourager la création d'une association nationale des producteurs avec ses ramifications au niveau des zones oléicoles. Cette structure pourrait coordonner ses activités avec les structures représentatives des transformateurs (pressoirs et industriels), des commerçants (marché local, exportation et importation) et les structures institutionnelles (administration, recherche, laboratoires...).

10. Une bonne gestion des projets de développement

- a. Renforcer tous les maillons de la chaîne de valeur ;
- b. Coordonner tous les projets de développement oléicoles avec le ministère de l'agriculture ;
- c. Distribuer les tâches et coordonner les activités entre les différents projets, pour éviter la duplication des activités et augmenter l'efficacité ;
- d. Trouver des synergies et des complémentarités entre l'ensemble des projets ;
- e. Communiquer les résultats à tous les bénéficiaires directs et indirects des projets et partager le savoir faire;
- f. Etablir une base de données commune pour tous les projets.
- g. Adopter l'approche programme de développement de la filière pour assurer une continuité entre les projets.
- h. Passer de la situation urgence à la situation développement économique.
- i. Evaluer les résultats des projets d'une façon objective et quantitative montrant la différence qu'apportent ces derniers pour améliorer les conditions socio-économiques des agriculteurs ;
- j. Impliquer les bénéficiaires et les entités locales, comme les municipalités, dans le processus de développement de la filière ;
- k. Intégrer les projets de développement de la filière oléicoles dans l'approche du développement du territoire ;
- l. Intégrer les projets de développement de la filière oléicoles dans la politique agricole nationale.

Conclusions et recommandations

L'actuelle crise du secteur agricole libanais empêche sa modernisation, influence négativement sur ses capacités productives, et diminue la compétitivité de la production libanaise au niveau national, régional et international. Cette situation, nécessite un ensemble de réformes fonctionnelles, organisationnelles, structurelles, et législatives, couvrants toute la chaîne de valeur agricole de l'amont à l'aval. Cependant, ces réformes ne sont pas seulement longues et coûteuses, mais elles se heurtent principalement à l'absence d'une politique agricole nationale.

Sans une politique adéquate menée dans une perspective de long terme, le rôle économique et social du secteur deviendrait négligeable, la dépendance des importations alimentaires quasi totale, le tout se soldant par un exode rural renforcé et une dégradation accélérée des ressources naturelles, liée au délaissement des structures productives.

Dans ce contexte, les acteurs de la CID se sont engagés depuis deux décennies à soutenir l'agriculture libanaise à travers le financement d'un très grand nombre de PDAR. Ces projets qui contribuent à d'importantes évolutions positives vis-à-vis de la situation difficile du secteur agricole et des zones rurales libanaises, ne peuvent pas remplacer la politique agricole nationale. Par contre, ils doivent contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une telle politique. La multitude d'éléments qui constituent le système agricole complexe, implique que toute politique agricole doit placer les fonctions économiques, commerciales, alimentaires, et sociales de l'agriculture au centre de ses orientations, tout en prenant en considération les aspects techniques et scientifiques, environnementaux, législatifs, institutionnels, et organisationnels de l'activité agricole (**Schéma-18**).

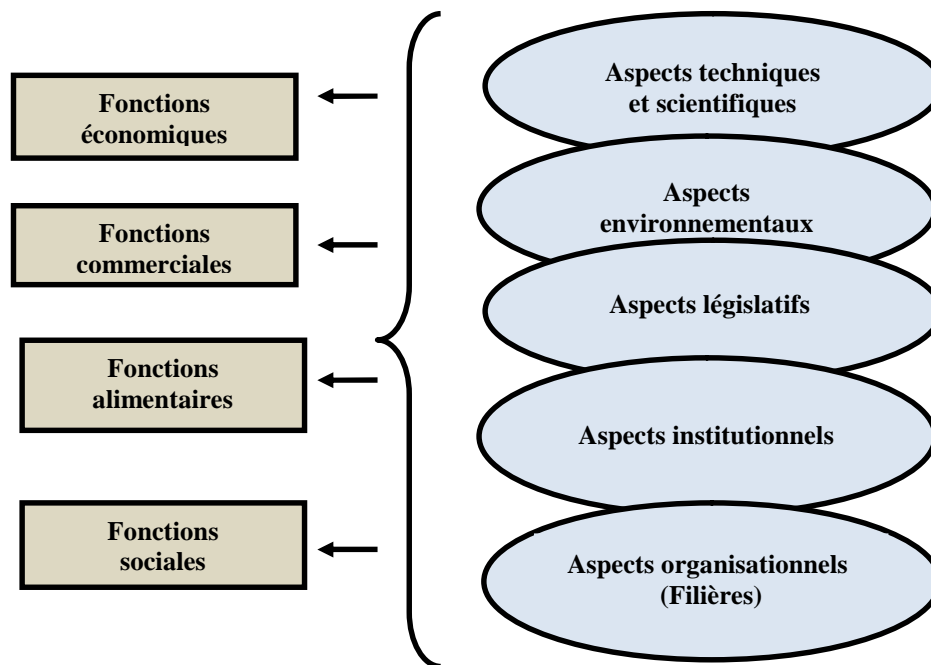


Schéma-18. Les fonctions et les aspects d'une politique agricole nationale.

L'analyse du système de développement agricole au Liban, à partir de l'étude du contexte du secteur agricole, des observations de terrain et des résultats de cette étude, fait ressortir une grande diversité d'acteurs et d'intervenants avec une variété de situations. Il ressort aussi l'existence d'un très grand nombre de PDAR, avec des expériences intéressantes, parfois ponctuelles, parfois organisée ; mais dans la plupart des cas coûteux, inefficaces car peu ciblés, non coordonnées, peu suivis et mal évalués. De ce fait les PDAR sont loin de contribuer à l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique agricole nationale. Un tel rôle, ne peut pas être accompli sans l'existence d'un cadre dynamique et d'un mécanisme de coordination, dans lesquels pourraient s'inscrire les initiatives et les actions de développement de l'agriculture.

Pour donner un rôle positif et efficace aux des PDAR, au sein d'une politique agricole nationale, les recommandations suivantes ont été relevées :

1. **Adopter une approche de système** dans tous les PDAR. Cette approche prendra en considération la complexité des sous-systèmes agricoles, dont les plus importants sont : la production, la commercialisation et la distribution, la consommation, et la réglementation.
2. **Intégrer la complexité du territoire dans le développement agricole et rural** afin de mieux connaître les systèmes de production dominants et les vocations par régions géographiques. La prise en considération de la dimension spatiale du développement agricole et rural est obligatoire pour tenir compte de la diversité de l'agriculture et du cadre rural afin de pouvoir apporter des solutions adéquates aux divers problèmes qui peuvent se poser. L'approche filière et l'approche territoriale ne s'opposent pas. Elles se complètent et sont intégrables l'une à l'autre. D'autre part, la participation des agriculteurs et d'autres opérateurs au développement agricole et rural, passe par le niveau local, lieu véritable de discussion et de mise en œuvre des initiatives locales, et lieu de leur soutien par les agents du développement.
3. **Améliorer le système de fonctionnement et de gestion des projets** de développements financés par la CID, d'une façon à les rendre plus efficaces.
4. **Passer de l'esprit projet de développement à court terme et avec un caractère d'urgence, à l'esprit programme de développement à long terme.** Cela suppose que l'on doit passer d'une logique de « guichet de développement » (distribution passive des aides et sans contrepartie) à une logique des « initiatives et investissements dans le développement » (mobilisation des ressources existantes et partage de la responsabilité). C'est une façon de retrouver la séquence : *Politique - Stratégie - Plan d'action - Programmes - Projets - Budgétisation - Financement*. La cohérence entre ces différents niveaux assure l'efficacité de chaque action. Dans ce cas, les PDAR s'affirment comme l'expression concrète de la volonté politique appliquée à une action dans un espace donné et dans un temps limitée.

5. **Donner plus d'importance aux projets intégraux** qui couvrent des chaînes de valeur entières de l'amont à l'aval ;
6. **Bien comprendre** les stratégies et les intérêts des différents acteurs, la structure des chaînes de valeur, les mécanismes de fonctionnement des marchés, et l'environnement institutionnel et législatif du secteur agricole.
7. **Considérer les intérêts commerciaux dans les objectifs des PDAR.** Dans une perspective d'ouverture des marchés, les projets de développement et la politique agricole devront tendre à améliorer structurellement la position concurrentielle des produits agricoles libanais, tant sur le marché intérieur qu'à l'export, plutôt que de compenser ponctuellement leur manque de compétitivité.
8. **Instaurer des systèmes de planification et de programmation,** de recueil et de traitement d'information, ainsi que de suivi et d'évaluation des PDAR, de l'identification à l'évaluation ex-post. Ces systèmes doivent fonctionner d'une façon continue. De même ils doivent avoir des bases communes pour l'ensemble des PDAR, afin d'avoir un seul système de lecture et d'analyse des données, et de conduire à un pilotage soutenu de l'application des orientations de la politique agricole.
9. **Créer un organisme intermédiaire de coordination et de gestion des PDAR,** sous la forme d'un comité de pilotage. Cet organisme coordonnera e mettra en commun les différentes activités des PDAR, dans le but d'éviter la duplication des actions et le chevauchement des responsabilités, d'augmenter l'impact attendu des projets, de rechercher et de renforcer les synergies et les complémentarités, et de consolider les résultats, surtout au niveau des filières communes. De même, il jouera le rôle de garant de la cohérence des projets avec la politique agricole nationale. D'autre part, le comité de pilotage assurera la collecte et la diffusion des informations utiles pour l'évaluation et l'amélioration de la politique.

ANNEXES

Annexe-1. Les questionnaires de l'enquête

Questionnaire pour agriculteur/producteur

Numéro du questionnaire :

Nom et prénom :

Date et lieu :

Surface de l'exploitation par culture :

Productivité par culture :

Coût de production par culture :

Certification et contrôle de qualité des produits frais:

Type des produits transformés :

Quantité transformée par produits :

Méthode de transformation :

Coût de production par produit :

Certification et contrôle de qualité des produits transformés:

Destination de la production :

- Auto consommation
- Vente directe
- Vente en gros
- Export

Prix de vente :

Vous êtes membre dans une Coop?

Vous bénéficiez d'un projet de développement ?

Questionnaires acteurs clefs des projets de développement

Numéro du questionnaire :

Institution :

Nom et prénom :

Date et lieu :

Implantation géographiques

Sources de financement :

Partenaires :

Budgétisation :

Types de relations avec les autres acteurs du système :

Objectifs des projets :

Activités des projets :

Résultats des projets :

Intervention au niveau des filières :

Intervention par étape de la chaîne de valeur :

Intervention au niveau du marketing mix :

Annexe-2. Les grilles d'analyse

Grille d'analyse des relations entre les acteurs du système de développement

Type de relation et coordination	Bailleurs de fonds	Organisations des Nations Unies	Ministères	CDR	ONG internationales	ONG locales
	Bailleurs de fonds					
		Organisations des Nations Unies				
			Ministères			
				CDR		
					ONG internationales	
						ONG Locale

Type de relation:

- (D) Dépendance
- (P) Partenariat
- (C) Compétition
- (O) Occasionnelle
- (N) Neutre

Niveau de coordination:

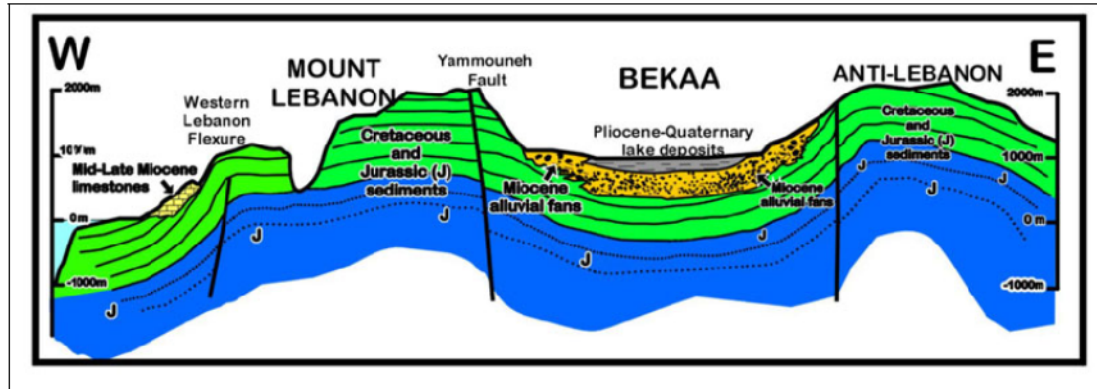
- (+ +) élevé
- (+) moyen
- (-) faible
- (0) inexistant

Grille d'analyse du taux d'intégration des projets par rapport à la chaîne de valeur et au marketing mix

Etapes de la chaîne de valeur	Taux d'intégration	Marketing Mix
Fourniture d'intrants		
Conduite de l'oliveraie		Produit
Récolte		
Regroupement en coopératives		
Infrastructures de transformation		Prix
Amélioration de la qualité		
Certification		
Infrastructures pour stockage et transport		Place
Etiquetage et labellisation		
Distribution Local		Promotion
Export		

- 0 point pour l'absence de l'intervention
- 1 point pour une intervention faible
- 2 points pour une intervention moyenne
- 3 points pour les plus fortes

Annexe-4. La topographie du Liban

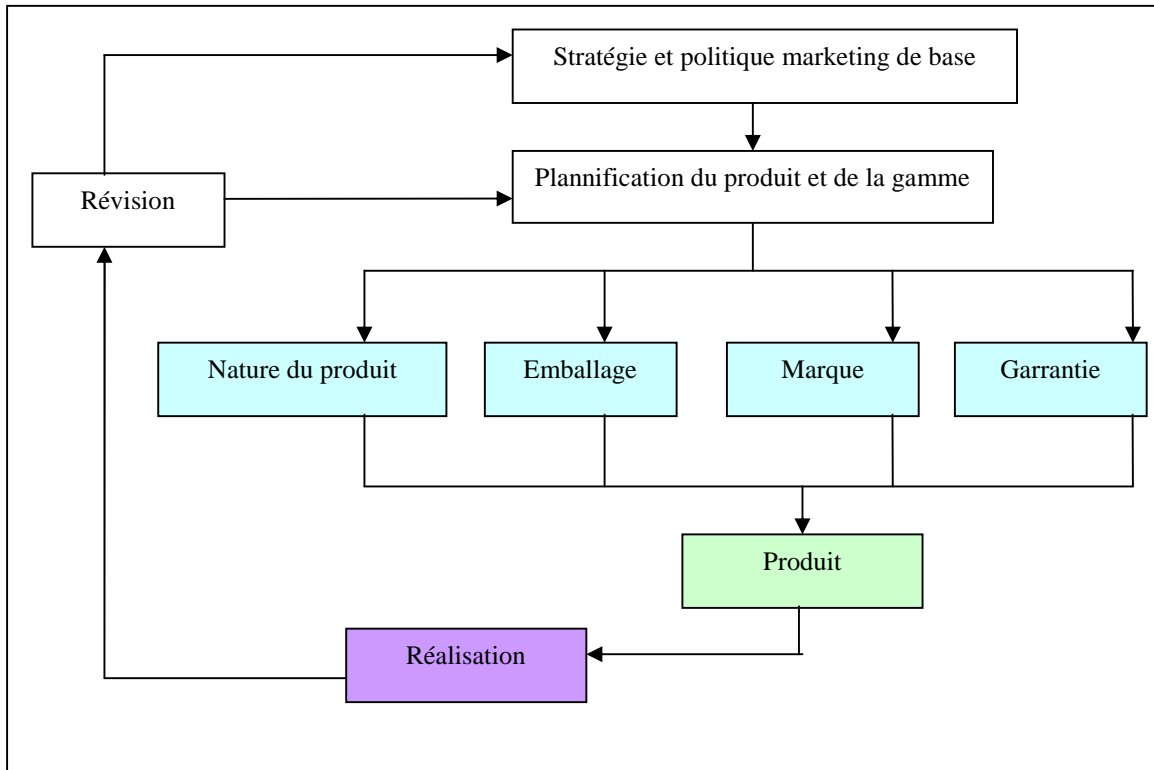


Source: (The Geology of Lebanon, DDC - AUB)

Surface des régions géomorphologiques du Liban.

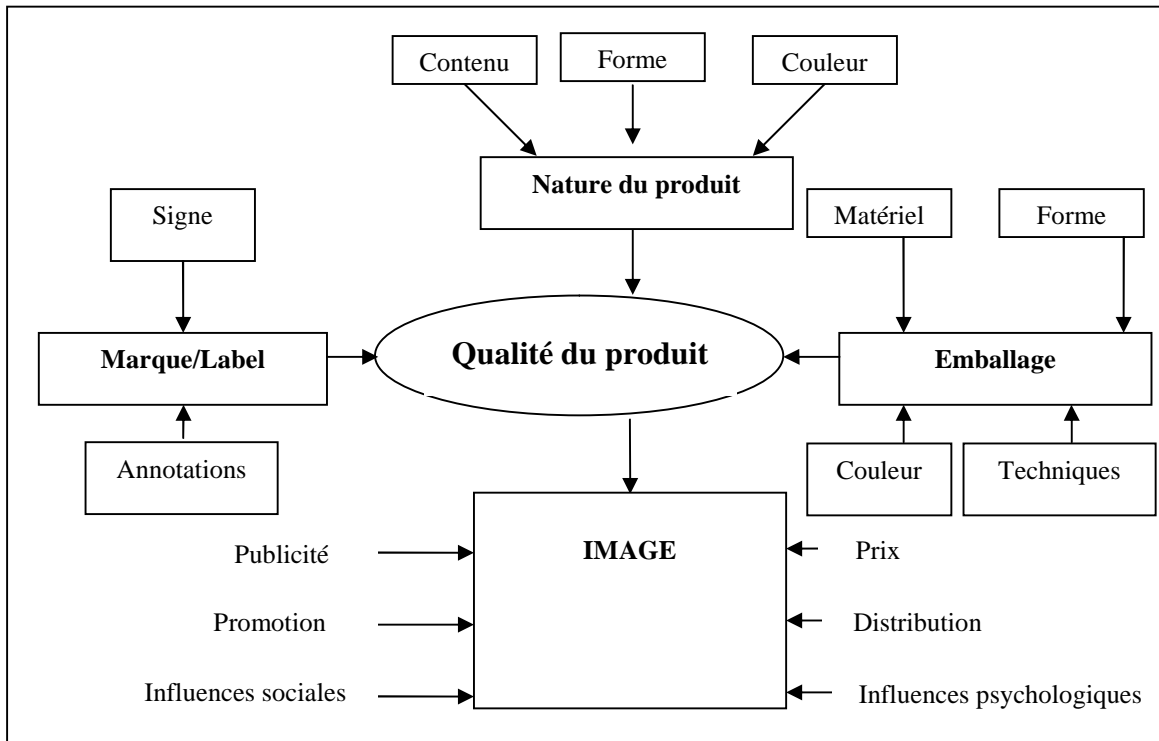
Région	Superficie (ha)	%
Zone côtière (collines basses et plateau du Akkar jusqu'à 500 m)	134 800	13
Plaine de la Béqaa (contreforts non compris)	150 000	14
Total des régions non montagneuses	284 800	27
Chaîne Mont Liban (collines du sud non comprises)	480 000	47
Chaîne de l'Anti-Liban (y compris Jabal el Cheikh)	205 600	19
Sud Liban (y compris Jabal Amel)	70 000	7
Total des régions montagneuses	760 400	73
Superficie totale	1 045 200	100

Source: (ERM/BM Assessment of the state of environment, 1995).

Annexe-5. Processus de développement d'un produit

Source : (Altman, 1997).

Annexe-6. Relation entre la qualité d'un produit et son image



Source : (Altman, 1997).

Annexe-7. Les accords commerciaux du Liban

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 premier Mars 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 ;
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. La réduction tarifaire s'étalera ensuite de façon progressive sur une période de 12 ans.

A 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, Montigaud *et al* (2004) se demande si le Liban n'a pas fait un choix très risqué et explique son point de vue en notant les faits suivants :

- 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 ;
- Pour pénétrer ces marchés, les entreprises et les agriculteurs libanais devront, outre répondre aux réglementations de l'UE (par exemple les TMR Teneurs Maximales Résiduelles), mettre en place des procédures sophistiquées permettant de satisfaire aux cahiers de charge des distributeurs en matière d'agriculture intégrée (GlobalGAP, HACCP, traçabilité obligatoire à partir du 1/01/2005) ;
- Après une période de 5 ans de signature de l'accord, il n'est pas dit que les produits européens ne pénétreront pas sur le territoire libanais (certains comme la pomme y pénètrent déjà).

Accord entre le Liban et l'Italie

En Février 2003, un accord de partenariat a été signé entre le Liban et le Ministère de l'Agriculture Italien visant à créer un « Corridore Vert » entre les 2 pays pour assurer un support technique et faciliter le commerce des produits horticoles et agro-alimentaires.

L'accord Taysir : grande zone arabe de libre échange ou GAFTA Great Arab Free Trade Agreement

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 :

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 ajoutée issue des pays arabes mais pour les produits de la pêche, les produits végétaux, les animaux..., les marchandises concernées doivent provenir 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 (Cf. Annexes N° 7, le calendrier agricole du GAFTA pour 2002-2003).

De tous les accords, c'est le 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.

Accord bilatéral de coopération entre le Liban et l'Egypte selon les règles du GAFTA

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 01/01/1999.

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 moins les abattements successifs annuels.

Accord bilatéral de coopération entre le Liban et la Jordanie :

Accord renégocié en Août-Septembre de chaque année pour la saison suivante. Cet accord prévoit des périodes où les produits peuvent circuler d'un pays à l'autre en franchise de droit.

Dans cet accord 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 (Montgaud *et al*, 2004).

Accord bilatéral de coopération entre le Liban et la Syrie :

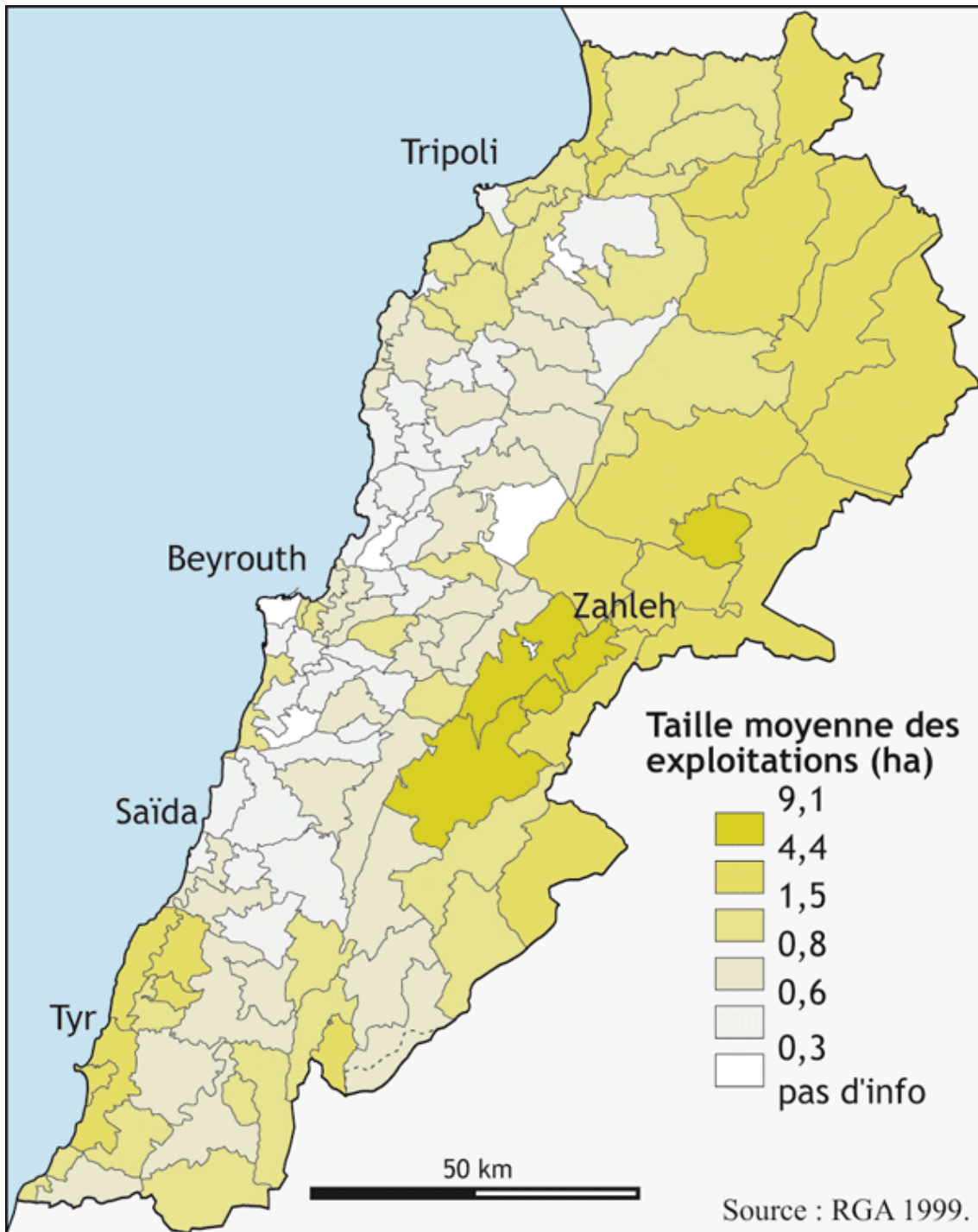
Signature le 16/09/1993 d'un accord de coopération comportant un volet agricole entré en application à partir du 17/08/2000.

Contenu : sont réduits de 50% en 2000 puis de 10% par an jusqu'en 2005 les tarifs douaniers des produits suivants : pommes de terre, tomates, oignons, concombres, olives, bananes, oranges, mandarines et clémentines, citrons, raisins, pastèques et melons, pommes, poires, huile d'olive, oeufs, fromager blanc, yogourt, lait, viande rouge et volaille. Pour les autres produits non mentionnés, les tarifs douaniers sont immédiatement ramenés à zéro.

Accords en cours de négociation ou à venir :

- Création d'une zone de libre échange méditerranéenne (Accords de Barcelone, 1995). 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 oeuvre 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 oeuvre 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.
- Organisation Mondiale du Commerce : le Liban est pour l'instant pays observateur au sein de l'OMC. 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.

- « The Bioterrorism Act » : 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.
- 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.

Annexe-8. Taille moyenne des exploitations agricoles en ha par région

Annexe-9. Productions végétale : Quantité (T en 10³ Tonnes) et Valeur (V en Milliards d'USD)
--

Production végétale	2003		2004		2005		2006		2007	
	T	V	T	V	T	V	T	V	T	V
Fruits	977	0,43	981	0,43	954	0,42	936	0,51	980	0,51
Légumes*	1213	0,27	1330	0,29	1319	0,30	1911	0,41	1338	0,41
Olives**	83	0,07	167	0,14	76	0,08	177	0,19	76	0,19
Céréales	327	0,04	396	0,06	394	0,06	430	0,08	391	0,08
Cultures industrielles	12	0,07	97	0,08	90	0,07	45	0,07	42	0,07
Autres	6	0,03	6	0,03	6	0,04	6	0,04	5	0,04

*Cultures maraîchères et légumineuses.

**La grande différence de la production des olives d'une année à l'autre est due à l'alternance de la production.

Source: (Ministry of Agriculture, 2007 ; Ministry of Agriculture, 2008)

Annexe-10. Productions animale, valeur en Milliards d'USD et pourcentage

Produit	2005		2006		2007		Moyenne
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	%
Lait	0,09	25	0,10	25	0,13	24	24,7
Viande rouge	0,06	16	0,06	14	0,08	15	15,0
Viande poulets	0,12	34	0,15	38	0,18	34	35,3
Oeufs	0,04	10	0,05	13	0,08	16	13,0
Miel	0,02	5	0,01	3	0,01	3	3,7
Poisson	0,04	10	0,03	7	0,04	8	8,3

Source : (MoA, 2008)

Annexe-11. Les différentes stratégies agricoles libanaises et leurs objectifs et axes stratégiques

En **1993** le gouvernement a formulé un plan triennal pour moderniser le secteur agricole ces objectifs étant :

- Augmenter le revenu net des agriculteurs pour limiter l'exode rural
- Stabiliser les prix des intrants agricoles
- Augmenter la productivité
- Réduire les importations agricoles
- Préserver les ressources naturelles
- Formation des agriculteurs à travers la création des centres de vulgarisation
- Développer des nouveaux moyens pour le crédit agricole
- Développer le marketing agricole

Entre **2003 et 2004**, le ministère de l'agriculture a préparé une Stratégie de Développement Agricole avec le soutien de la Commission Européenne. Cette stratégie a été influencée par 3 principales lignes directrices suivies par les différents gouvernements libanais pour la reconstruction du pays après la guerre (Asmar, 2006) :

1. Agriculture et développement durable :
 - Développement économique
 - Ressources naturelles et environnement : relation avec sol, eau, biodiversité, pollution, territoire...
 - Equité sociale : contribution à la réduction de pauvreté
2. Agriculture et libéralisation du commerce :
 - Mise à jour de la législation pour mieux l'adapter aux besoins des marchés
 - Ouverture des marchés : accords bilatéraux et multilatéraux
 - Importance du rôle du secteur privé dans le développement agricole
 - Implémentation de projets d'intérêt public et participation des communautés
3. Agriculture et bonne gouvernance :
 - Participation à l'équilibre du budget national
 - Participation à la stabilisation de la balance commerciale
 - Participation à la réduction de la dette
 - Encouragement des investissements

Dans le cadre du projet de recensement agricole de la FAO en **2004**, une étude sur la stratégie de développement agricole était élaborée, ses objectifs stratégiques étant :

1. Requalifier l'agriculture
 - Productivité (potentiel naturel, technique, humain) ;
 - Valeur ajoutée ;
 - Innovations techniques et génétiques ;
 - Durabilité ;
 - Modernisation amont et aval.

2. Accroître la capacité d'absorption du capital par l'agriculture
 - Existence de l'information pertinente et accessible ;
 - Capacité à concevoir et mettre en œuvre des projets ;
 - Capacité à suivre et à évaluer les projets financés.
3. Passer d'une « logique de guichet » à une « logique de projet »
 - Diminuer les « distributions » sans réciprocité ;
 - Accroître les « incitations » sur bases contractuelles respectées (donc possibles), accessibles sur la base de projets avec suivi et évaluation.
4. Rapprocher le « mouvement d'en haut » du « mouvement d'en bas »
 - Déconcentrer l'Administration ;
 - Décentraliser les compétences, notamment avec une municipalisation réussie (transfert de charges avec transfert de moyens) ;
 - Organiser les agriculteurs en structures intermédiaires (associations, coopératives, chambres consulaires régionalisées, etc.) pour permettre le travail en commun avec les instances déconcentrées et décentralisées ;
 - Actualiser et adapter la réglementation dans les domaines touchant l'agriculture.

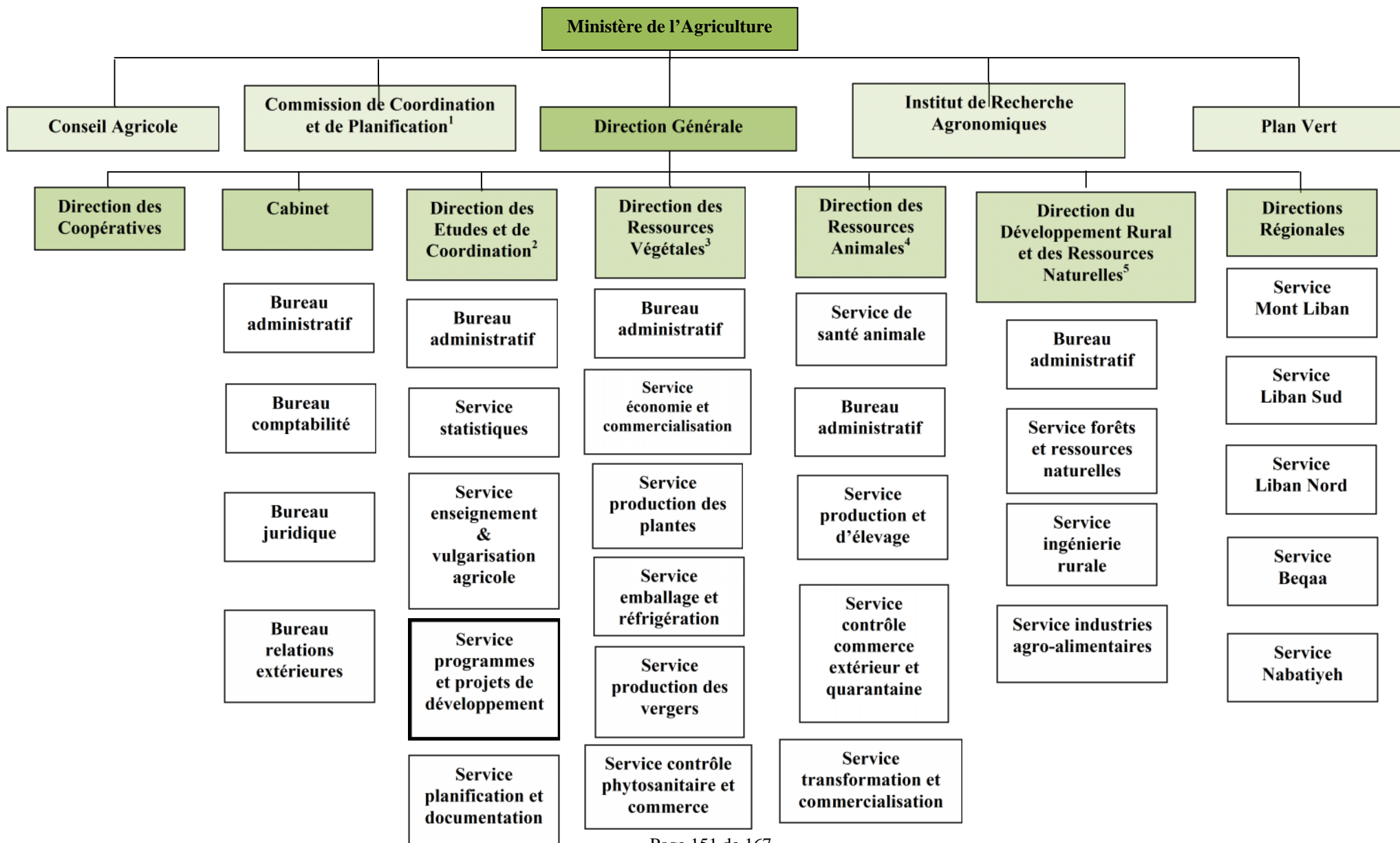
En **2005**, le ministère de l'agriculture a présenté un plan qui s'étale sur 4 ans pour revitaliser le secteur agricole. Les principales orientations de ce plan étaient :

1. Gestion intégrée des ressources hydriques
2. Gestion durable des sols
3. Modernisation des pratiques agricoles
4. Appui à l'export et aux services de marketing
5. Développement rural
6. Développement des institutions publiques et privés et des coopératives

Après la formation d'un nouveau gouvernement de coalition nationale en **2009**, le ministère de l'agriculture a élaboré une nouvelle stratégie 2010-2014 basée sur le concept du développement durable et axée sur les lignes directrices suivantes :

1. Amélioration du cadre législatif
2. Renforcement du rôle du ministère de l'agriculture
3. Amélioration des infrastructures agricoles
4. Renforcement des systèmes de vulgarisation agricole
5. Adoption de nouveaux systèmes de suivi et contrôle de qualité
6. Amélioration des filières et de la qualité des produits frais et transformés
7. Assurer des programmes de crédit agricole
8. Préservation des ressources naturelles

Annexe-12. Structure administrative du ministère de l'agriculture au Liban



1-Le Commission de Coordination et de Planification :

- a. Etudier les programmes à moyen et long terme et les actions à mener ;
- b. Approuver une comptabilité analytique pour l'évaluation de la productivité des services du Ministère ;
- c. Coordonner l'activité des différents services du Ministère ;
- d. Orienter les activités du secteur privé agricole conformément à la politique agricole.

2-La Direction des Etudes et de Coordination :

- a. Etablir des projets de Développement et des programmes de travail et les présenter au Comité de Coordination et de Planification afin de déterminer les objectifs annuels des Directions Agricoles ;
- b. Préparer un système de comptabilité analytique pour redresser la production dans les unités du ministère et mettre ce système en exécution après son approbation de la part du Comité de Coordination et de Planification ;
- c. Contribuer avec la Direction Générale Centrale des Statistiques à la collecte, le traitement, l'analyse et la diffusion des données statistiques agricoles provenant de l'extérieur et surtout du Moyen Orient ;
- d. Contribuer à l'étude des projets de conventions commerciales internationales avec le Ministère de l'Economie et de Commerce, le Ministère des Affaires Etrangères et des Emigrés et les différentes directions et instituts concernés pour assurer des marchés au surplus des produits agricoles ;
- e. Etablir des plans agricoles aux différents secteurs agricole et animal dans le cadre d'un plan agricole général et intègre ;
- f. Contrôler l'exécution des plans agricoles réalisés par les directions centrales, régionales et les instituts agricoles. Coordonner entre eux pour une exécution plus complète et équilibrée et entre les différents secteurs agricoles productifs. Participer à la préparation du projet de projet des budgets des directions agricoles et donner son point de vue ;
- g. Organiser et exécuter les travaux de la vulgarisation et de l'enseignement agricole. Communiquer avec les organisations internationales et superviser les projets qui s'exécutent en collaboration avec ces organisations uniformément aux activités du Conseil National des Relations Economiques Extérieures.

3-La Direction des Ressources Végétales :

- a. S'occuper de la production agricole végétale. Organiser et proposer des projets concernant l'horticulture et les récoltes. S'occuper spécialement des arbres fruitiers, des légumes et des récoltes. Contrôler les semences. Etudier les insectes, les maladies agricoles et les moyens techniques de lutte. Elaborer des programmes de lutte contre les épidémies dangereuses à la production agricole. Surveiller les problèmes particuliers. Appliquer les règlements appropriés ;
- b. La quarantaine agricole ;
- c. S'occuper de tous les travaux relatifs à l'économie agricole, à la collecte des données statistiques, aux études de gestion des fermes ;
- d. Etudier les besoins du pays en produits agricoles à l'état naturel ou transformés en vue de protéger la production nationale et les besoin du marché de consommation.

- Proposer au ministre de l'agriculture de permettre ou d'interdire l'importation de ces produits. Elaborer des programmes d'importation saisonniers en cas de besoin ;
- e. Etablir, organiser et exploiter des marchés internes pour la production agricole ;
 - f. Assurer un contrôle obligatoire sur les exportations agricoles des fruits et des légumes. Accorder des certificats phytosanitaires et des certificats de conformité aux conditions de l'exportation. Organiser des activités concernant le marketing, la conservation, la réfrigération, le conditionnement, l'emballage et le transport des fruits et légumes ;
 - g. Gérer et exploiter les centres de conditionnement des fruits et légumes publics. Etablir des centres de conditionnement pilotes ;
 - h. Emettre les conditions de fondation des dépôts de réfrigération et des centres de conditionnement des fruits et légumes privés et les surveiller ;
 - i. Créer la production des cocons et la soie brute et développer la fabrication de la soie par des moyens industriels et artisanaux.

4-La Direction des Ressources Animales :

- a. Améliorer la race animale, aider les éleveurs, superviser techniquement les travaux des associations et les organisations qui s'occupent de l'élevage et appliquer les règlements de la protection des ressources animales et les développer ;
- b. Développer l'aviculture ;
- c. Tout ce qui concerne l'amélioration de la production animale: transformation et conservation des produits animales, ainsi que le contrôle des établissements travaillant sur la transformation, le conditionnement, l'emballage, le transport et la distribution. Offrir le conseil et les aides aux industries qui s'occupent de la production animale et appliquer les règlements en cours ;
- d. Surveiller la santé animale et la protéger contre les maladies ;
- e. Contrôler les travaux des vétérinaires libéraux, des infirmiers et des praticiens ;
- f. Elaborer des études sur les maladies des animaux et surveiller l'efficacité des traitements, des vaccins et des sérums consacrés à la protection animale ;
- g. Coordonner entre les travaux des vétérinaires dans les Mohafazats pour la lutte contre les maladies et l'inspection de l'hygiène animale ;
- h. Contribuer avec d'autres administrations spécialisées aux études et à la lutte contre les maladies communes à l'homme et l'animal et contrôler les aliments d'origine animale ;
- i. Appliquer les règlements relatifs à la santé animale, les lois et les règlements adaptés à la quarantaine animale ;
- j. Superviser les différentes activités reliées à l'industrialisation, la conservation et la commercialisation des produits animales ;
- k. Créer des établissements propres aux éleveurs pour contrôler les registres génétiques des animaux, enregistrer la production et octroyer des certificats officiels ;
- l. Elaborer des études et des recommandations en vue d'améliorer, d'augmenter la production et de faciliter la commercialisation ;
- m. Fonder des centres pilotes pour l'industrialisation, la conservation et la commercialisation des produits animaux ;
- n. Assister les producteurs et le secteur semi-industriel en production animale, encourager les associations et les coopératives ;

- o.** Préparer des projets de décrets du ministre de l'agriculture ;
- p.** Tous les travaux relatifs à l'économie animale: la collecte des données et l'étude de gestion des fermes ;
- q.** Etudier les besoins du pays en produits animal à l'état naturel ou transformer en vue de protéger la production nationale et les besoins du marché de consommation, présenter au ministre de l'agriculture les propositions de permettre ou d'interdire l'importation et mettre un calendrier saisonnier et en cas de besoin.

5-La direction du développement rural et des ressources naturelles :

- a.** Reboiser les terres et aider au reboisement et à la protection des sols, protéger les ressources en eau en coopération avec le Ministère de l'Energie et de l'Eau ;
- b.** Organiser l'exploitation des forêts ;
- c.** Appliquer les lois et les règlements relatifs aux forêts et le Code Forestier ;
- d.** Améliorer les pâturages naturels, contrôler le pâturage des chèvres et des autres animaux ;
- e.** S'occuper de la pêche, de la chasse et des recherches en pisciculture ;
- f.** Généraliser les moyens modernes de la pêche et assurer l'entraînement nécessaire des pêcheurs ;
- g.** Appliquer les lois et les règlements relatifs à la protection de la richesse agricole, la protection des animaux et des oiseaux utiles à l'agriculture ;
- h.** Proposer les programmes de développement rural, de mécanisation agricole, de réhabilitation des terres, de désenclavement des terres agricoles avec le Plan Vert, des industries agricoles et des petits projets d'irrigation ;
- i.** Encourager les industries agricoles rurales.

Annexe-13. Les principaux projets agricoles financés par la Coopération Italienne au Liban après 2006

Canal	Agence	Projet	Localisation	Durée	Budget (en Euros)
Multilatéral	FAO (avec le ministère de l'agriculture)	Observatoire agricole national pour le développement agricole	Liban	3 ans	1.000.000
		Amélioration de la production et de la commercialisation des produits agricoles libanais	Liban	3 ans	2.000.000
	IAM-B (avec le ministère de l'agriculture)	Support socio-économiques aux producteurs d'olive dans les zones périphériques	Nord Sud Mont Liban	3 ans	3.299.958
		Production et distribution de plants certifiés	Liban	4 ans	1.098.024
		TerCom: mécanismes d'activation pour la durabilité des territoires	Liban	3 ans	N/A
	UNIDO	Développement communautaire et amélioration des revenus des familles	Liban	3 ans	1.480.000
	PNUD	Programme ArtGold pour le développement communautaire		3 ans	8.187.406
Bilatérale	Coopération Italienne	Soutien à la décentralisation à travers un fond de développement local	Mont Liban	2 ans	1.200.000
		Développement agricole durable de Baalbak Hermel	Béqaa Nord	2 ans	1.908.000
		Rénovation des systèmes d'irrigation dans la région de Baalbak	Béqaa Nord	2 ans	990.000
		Développement de la plaine de la Béqaa	Béqaa	2 ans	830.000
ROSS Urgence	Coopération Italienne	Développement de l'apiculture dans la Béqaa	Béqaa	2 ans	20.000
	AVSI	Lutte intégrée sur les arbres fruitiers	Liban	1 an	247.935
	UCODEP	Amélioration de l'apiculture et du secteur bovin au Liban	Sud	1 an	301.725
	ICU	Support aux agriculteurs d'olive au Akkar	Nord	1 an	293.811
	GVC	Revitalisation du secteur agricole à Bent Jbeil	Sud	1 an	329.243
		Développements agricole durable au Akkar	Nord	1 an	231.514
	AFRICA'70	Support au centre LARI à Akkar	Nord	1 an	152.627
Renforcement du secteur agricole à Marjeyoun		Sud	1 an	299.000	

	AFRICA'70	Réalisation d'un centre de recherche et de vulgarisation agricole à Marjeyoun	Sud	2 ans	773.800
ONG	Ricerca e Cooperazione	Développement socio-économique de la communauté de pêcheurs de Batroun	Nord	2 ans	707.212
		Développement local et agricole à Deir el Ahmar	Béqaa	2 ans	826.792
	UCODEP	Marchés d'agriculteurs	Beyrouth Saida Tripoli	2 ans	480.529

Annexe-14. Formulaire type d'un projet de développement

1. Titre du projet : thématique et la zone géographique
2. Présentation de l'organisation et des partenaires du projet
3. Contexte du projet : problématique en question la situation de départ
4. Description du projet :
 - a. Objectifs du projet, activités et résultats attendus
 - b. Localisation géographique
 - c. Bénéficiaires du projet
5. Méthodologie de travail : moyens et ressources utilisées
6. Suivi et évaluation
7. Durabilité de l'action
8. Budget
9. Annexes

Annexe-15. La forme du cadre logique

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Sources et moyens de vérification	Hypothèses
Objectif General	←→	←→		
Objectifs spécifiques	←→	←→	←→	←→
Résultats	←→	←→	←→	←→
Activités	←→	Moyens	Coûts	←→

The diagram illustrates the logical framework structure. It consists of a table with four rows representing levels of the framework: Objectif General, Objectifs spécifiques, Résultats, and Activités. The columns represent different components: Logique d'intervention, Indicateurs objectivement vérifiables, Sources et moyens de vérification, and Hypothèses. Arrows indicate the following relationships:

- Horizontal double-headed arrows connect the two columns within each row.
- Horizontal arrows point from the 'Sources et moyens de vérification' column to the 'Hypothèses' column in the 'Objectifs spécifiques', 'Résultats', and 'Activités' rows.
- Diagonal arrows point from the 'Hypothèses' column of one row to the 'Logique d'intervention' column of the row above it (e.g., from 'Objectifs spécifiques' to 'Objectif General').

Bibliographie

ABBOTT, J.C. 1986. *Marketing improvement in the developing world: what happens and what we have learned*. FAO Marketing and Credit Service, Rome, ISBN 92-5 101427-2, 237 p.

ABBOTT, J.C. 1987. *Agricultural marketing enterprises for the developing world: with case studies of indigenous private, transnational co-operative and prarastatal enterprise*. Cambridge University Press, ISBN 0-521-32597-8, 217 p.

ABBOTT, J.C. 1994. *Agricultural processing enterprises: development potentials and links to smallholder*. In: *Agricultural commercialization, economic development, and nutrition*. Ed. VON BRAUN, J. and E. KENNEDY, Johns Hopkins University Press, Baltimore, ISBN 0-8018-4759-1, pp. 153-166.

ABOU ZEID, M. 2007. *Baseline study for apples and olives in Lebanon*. FAO and Italian Cooperation, Regional Integrated Pest Management Program in the Middle East GTFS/REM/070/ITA, 112 p.

ALEM, J.P. 1963. *Le Liban*. Presses Universitaire de France, Collection « Que sais-je ? », Paris, 127 p.

ALTMAN, M. 1997. *Product policy*. In: *Agro-food marketing*. Ed. PADBERG D.I., C. RISTON and L.M. ALBISU, New York, Cab International, ISBN 0-85199-143-2, pp. 279-294.

AMANOR BOADU, V. 2004. *A value chain framework for assessing the feasibility of agricultural value-added businesses*. PhD article, June 2004, 8 p.
Accessible online le 19.10.2009
<http://www.agecon.ksu.edu/innovation/Feasibility%20Reports.pdf>

AMBASSADE DE FRANCE, 2004a. *Situation économique et financière du Liban*. Mission Economique de Beyrouth, Fiche de Synthèse, Beyrouth, Juillet 2004, 4 p.

AMBASSADE DE FRANCE, 2004b. *Budget et politique budgétaire du Liban*. Mission Economique de Beyrouth, Fiche de Synthèse, Beyrouth, Juillet 2004, 4 p.

AMBASSADE DE FRANCE, 2004c. *L'aide internationale à la reconstruction du Liban*. Mission Economique de Beyrouth, Fiche de Synthèse, Beyrouth, Septembre 2004, 5 p.

AMBASSADE DE FRANCE, 2008. *Le marché des produits agro-alimentaires transformés (hors vins et spiritueux) au Liban*. Ed. UBIFRANCE, Mission Economique de Beyrouth, 240 p.

AXINN, H.G. 1993. *Guide des approches possibles en matière de vulgarisation*. FAO, Rome, ISBN 92-5-203368-8, 140 p.

BAALBAKI, A. 2000. *Le développement local et sectoriel, concepts et expériences libanaises*. Publication Université Libanaise, Centre de Recherches, Institut des Sciences Sociales, (en arabe), 199 p.

BAMMANN, H. 2007. Participatory value chain analysis for improved farmer incomes, employment opportunities and food security. *Pacific Economic Bulletin*, Vol. 22, n°3, pp. 113-125.

BERARD, L. et P. MARCHENAY, 2007. *Produits de terroir : comprendre et agir*. Ressources des terroirs-cultures usages sociétés, Eco-Anthropologie et Ethnobiologie, Centre National de la Recherche Scientifique, Alimentec, Bourg-en-Bresse, ISBN 978-2-9528725-0-8, 61 p.

BORDY, A.L. and J.B. LORD, 2000. *Developing new food products for a changing marketplace*. Technomic Publishing Company, Basel, ISBN 1-56676-778-4, 496 p.

BOURGEOIS, E. 1967. *La coopérative agricole face aux problèmes de commercialisation*. Ed. Cujas, Paris, ISBN 978-2254672073, 222 p.

CASWELL, J.A. and T. ROBERTS, 1994. *Vertical quality control systems: a potential marketing advantage for cooperatives*. In: *Competitive strategy analysis for agricultural marketing cooperatives*. Ed. COTTERILL R.W., Westview Press, ISBN 978-0813321592, pp. 145-169.

COFFEY, E. 1998. *Le financement agricole: ajuster les politiques*. FAO et GTZ, Nouveau Regard sur le Financement Agricole, n°2, 76 p.

COMMISSION EUROPEENNE, 2000. *Commercialiser les produits locaux : circuits courts et circuits longs*. Innovation en Milieu Rural, Cahier de l'Innovation n°7, Observatoire Européen Leader, Commission Européenne, Direction Générale de l'Agriculture, 96 p.

COMMISSION EUROPEENNE, 2004. *Lignes directrices, gestion du cycle de projets*. Commission Européenne, Office de Coopération EuropAid, Direction Générale de Développement, Méthodes de l'Aide, 151 p.

CRAWFORD, I.M. 1997. *Agricultural and food marketing management*. FAO, Rome, ISBN 92-51-103904-6, 290 p.

DARWISH, S. 2000. *Le Liban*. In: *Agricultures familiales et développement rural en Méditerranée*. Réseau Agricultures Familiales Comparées RAFAC, Ed. Karthala/CIHEAM, Paris, ISBN 2-84586-039-0, pp. 347-395.

DARWISH, S. 2008. *L'agriculture, l'agro-alimentaire, la pêche et le développement rural*. In : *Les agricultures méditerranéennes*. Options Méditerranéennes, Série B/n°6, Ed. Les Monographies du CIHEAM, pp 141-164.

DEBIE, F. et D. PIETER, 2003. *La paix et la crise : le Liban reconstruit*. Ed. Presses Universitaires de France PUF, Coll. Géographie, Paris, ISBN 2-13-053034-6, 284 p.

DE PASCALE, A.M. 1992. *La qualité dans le secteur fruits et légumes : réglementation existante au niveau communautaire et influence de la qualité sur le commerce et la transformation*. In: *Les fruits et légumes dans les économies méditerranéennes: actes du colloque de Chania*. Ed. LAURET, F., CIHEAM-IAM, Options Méditerranéennes : Série A, Séminaires Méditerranéens, n°19, Colloque sur les Fruits et Légumes dans les Economies Méditerranéennes, du 12 au 14-11-1990, Chania, Grèce, pp. 89-97.

DGCID, 2005. L'appui à la commercialisation en milieu rural. *L'actualité des services aux entreprises*, n°9, Juillet 2005, Un produit d'information de la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères, MAE, France, 60 pages.

DGCID, 2006. Filières agroalimentaires mondiales et développement. *L'actualité des services aux entreprises*, n°11, Janvier 2006, Un produit d'information de la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères, MAE, France, 6 p.

DGCID, 2007. Enseignements sur la valorisation des micro et petites entreprises au sein des filières. *L'actualité des services aux entreprises*, n°13, Mai 2007, Un produit d'information de la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères, MAE, France, 4 pages.

DIXIE, G. 1990. *La commercialisation des produits horticoles: Manuel de référence et de formation à l'usage des vulgarisateurs*. Bulletin des Services Agricoles de la FAO, n°76, Rome, ISBN 92-5-202710-6, 127 p.

EATON, C. et A.W. SHEPHERD, 2002. *L'agriculture contractuelle: des partenariats pour la croissance*. Bulletin des Services Agricoles de la FAO, n°145, Rome, 173 p.

Evolving Large Union, 2009. Lebanon - Economy. *Economy overview*.

Accessible online le 25.10.2009

http://www.exxun.com/Lebanon/e_ec.html

FAO, 1995. *Liban : les femmes, l'agriculture et le développement rural*. Fiche documentaire.

Accessible online le 22.10.2005

http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/docrep/V9322f/V9322f00.htm

FAO, 2006. *Damage and early recovery needs assessment of agriculture, fisheries and forestry*. Technical Cooperation Program TCP/LEB/3101, Special Emergency Programmes Service, Emergency Operations and Rehabilitation Division, FAO, Rome, Italy, 34 p.

FARRIS, P.L. 1997. *Market structure and institutions*. In: *Agro-food marketing*. Ed. PADBERG D.I., C. RISTON and L.M. ALBISU, New York, Cab International, ISBN 0-85199-143-2, pp. 135-163.

FONTAN, C. 2006. *L'outil filière agricole pour le développement rural*. Document de travail, Centre d'Economie du Développement CED, Université Montesquieu Bordeaux IV, 23 p.

FRAVAL, P. 2000. *Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique subsaharienne: Synthèse*. Ministère des Affaires Etrangères MAE, Paris, France, 100 p.

GITTINGER, J.P. 1985. *Analyse économique des projets agricoles*. Ed. Economica, Paris 2^{ème} Ed., ISBN 2-7178-1040-4, 547 p.

GOOSSENS, F. 1998. *Commercialisation des vivres locaux: le secteur informel dans une perspective dynamique*. Collection «Aliments dans les villes», FAO, DT/03-97F, Rome, 80 p.

HADDAD, M. 1981. *Le Liban: milieu et population*. Uni Printing Press, Beyrouth, Liban, 347 p.

HARVIE C., M. PAHLAVANI and S. SALEH, 2006. *Identifying structural breaks in the Lebanese economy 1970-2003: An application of the Zivot and Andrews Test*. University of Wollongong, Economics Working Paper Series, February 2006, 20 p.

HOBBS J., A. COONEY and M. FULTON, 2000. *Value chains in the agri-food sector. what are they? How do they work? Are they for me?*. Specialized Livestock Market Research Group, Department of Agricultural Economics, University of Saskatchewan, Saskatoon-Canada, 31 p.

HUILLET C., P.V. DIJK and T. ALTER, 1988. *Formulation de la politique rurale: nouvelles tendances*. OCDE Organisation de Coopération et de Développement Economiques, Paris, ISBN 92-64-23135-8, 162 p.

HUNTER, E. 2006. *Agricultural and food trade policy in Lebanon: Overview and economic analysis*. 22 p.

Accessible online le 20.10.2009

<http://idl-bnc.idrc.ca/dspace/bitstream/10625/31793/1/122464.pdf>

Index Munidi, 2009. Lebanon - Country Profile.

Accessible online le 24.10.2009

<http://www.indexmundi.com/lebanon/>

INGELS, C. 1999. *L'administration libanaise au sortir du conflit civil: permanence de l'enjeu politique partisan et impératifs fonctionnels de la reconstruction à portée nationale*. Thèse de doctorat en Sciences Politiques, Université Aix-Marseille 3, France, 325 p.

International Olive Oil Council, 2006. *L'oléiculture au Liban*. E.108, Doc. n°4 Mise à jour n°32, Réf. 19, 23 p.

Accessible online le 9.9.2010

<http://www.internationaloliveoil.org/downloads/economia/Liban-fr.pdf>

ITALIAN TRADE COMMISSION, 2010. *Libano filiera della produzione agricola vegetale e animale*. Trade Promotion Section of the Italian Embassy, Beirut Office, 30 p.

KALOGERAS N., P. KALAITZIS and D. VAN DISK, 2005. *Cooperative strategic behaviour in organic food markets: a note*. In: *Food quality products in the advent of the 21st century: production, demand and public policy*. Ed. MATTAS, K. and E. TSAKIRIDOU, CIHEAM, Cahiers Options Méditerranéennes, Vol. 64, Chania, Greece, pp. 115-127

KAPLINSKY, R. and M. MORRIS, 2001. *Handbook for value chain research*. Prepared for the IDRC International Development Research Center, 109 p.

KASPARIAN, C. 2003. *L'entrée des jeunes libanais dans la vie active et l'émigration: Enquête réalisée par l'Université Saint-Joseph Beyrouth*. Press de l'Université Saint-Joseph USJ, Vol. 1, 258 p.

KOHL, R.L. and W.D. DOWNEY, 1972. *Marketing of agricultural products*. New York, Macmillan, 432p.

KOHL, R.L. and J.N. UHL, 1985. *Marketing of agricultural products*. Ed. 6, New York, Macmillan, ISBN 0-02-365670-0, 624 p.

KRUIJSSEN F., M. KEIZER and A. GIULIANI, 2009. Collective action for small-scale producers of agricultural biodiversity products. *Food Policy*, Vol. 34, 46-52 pp.

LABAKI, B. et K. ABOU RJEILY, 1993. *Bilan des guerres du Liban, 1975-1990*. Ed. L'Harmattan, Paris, ISBN 2-7384-1525-3, 255 p.

LA GRA, J. 1990. *Une méthode d'évaluation des filières agro-alimentaires pour l'identification des problèmes et des projets*. Institut pour l'Etude des Pertes Post-Récolte des Cultures Périssables.

Accessible online le 15.11.2009

<http://www.fao.org/Wairdocs/X5405F/x5405f00.htm>

LARANGE, L. 1995. *La commercialisation des produits agricoles et alimentaires*. Ed. Technique et Documentation, Lavoisier, ISBN 2-85206-526-6, 448 p.

Le Commerce du Levant, Novembre 2008, p. 16.

Le Commerce du Levant, Mai 2009, p. 44.

Le Commerce du Levant, Février 2010, p. 14.

Le Commerce du Levant, Mars 2010, pp 12-14.

LESEGO HERR M., I. HULTQUIST, N. ROGOVSKY et F. PYKE, 2006. *Un guide d'analyse de la chaîne de valeur et d'amélioration*. Bureau International du Travail, Genève, 216 p.

LOPEZ CAMELO, A.F. 2007. *Manuel pour la préparation et la vente des fruits et des légumes: du champ au marché*. Bulletin des Services Agricoles de la FAO, n°151, Rome, ISBN 978-92-5-204991-3, 182 p.

LUNDY M., M.V. GOTTRET, W. CIFUENTES, C.F. OSTERTAG, R. BEST, D. PETERS and S. FERRIS, 2004. *Increasing the competitiveness of market chains for smallholder producers: a field guide*. Rural Agro-Enterprise Development Project, International Center for Tropical Agriculture, 116 p.

MALLAT, H. 1971. *L'aménagement du territoire et de l'environnement au Liban, Analyse économique et sociale*. 175 p.

MAINGUY, P. 1989. *La qualité dans le domaine agro-alimentaire*. Rapport de mission, Ministère de l'Agriculture et de la Forêt, Secrétariat d'Etat chargé de la consommation, Paris, 50 p.

MAKHOUL, J. and L. HARRISON, 2002. Development perspectives: views from rural Lebanon. *Development in Practice*, Vol. 12, n°5, pp. 613-624.

MARKELOVA H., R. MEINZEN-DICK, J. HELLIN and S. DOHRN, 2009. Collective action for smallholder market access. *Food Policy*, Vol. 34, pp 1-7.

MEULENBERG, M.T.G. 1997. *Distribution*. In: *Agro-food marketing*. Ed. PADBERG D.I., C. RISTON and L.M. ALBISU, Cab International, ISBN 0-85199-143-2, pp. 351-372.

MINISTRY OF AGRICULTURE, 2001. *Status of cooperative movement in Lebanon and its evolution*. Republic of Lebanon, Ministry of Agriculture (Document in Arabic), 11 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE, 2003a. *Agricultural planning and policy preparation, elements of agricultural policy*, Republic of Lebanon, Ministry of Agriculture, 51 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE, 2003b. *Agricultural planning and policy preparation*, Book 1: *The economic organisation of the agricultural sector*. Republic of Lebanon, Ministry of Agriculture, 32 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE, 2003c. *Agricultural Planning and Policy Preparation*, Book 4: *The marketing system*. Republic of Lebanon, Ministry of Agriculture, 64 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, 2004. *La stratégie de développement agricole du Liban*. Projet FAO/LEB016 « Assistance au Recensement Agricole », République Libanaise, Ministère de l'Agriculture, Direction des Etudes et de la Coordination.

Accessible online le 10.02.2009

http://www.agriculture.gov.lb/strategie%20agricole/1_STRATEGIE%20AGRICOLE_Fr.htm#

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, 2005. *Stratégie et politique agricole, Rapport de synthèse : filières de la production végétale et animale*. République Libanaise, Ministère de l'Agriculture, Direction des Etudes et de la Coordination, 114 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE and GM-UNCCD, 2007. *Integrated financing strategy for combating desertification in Lebanon*. Republic of Lebanon, Ministry of Agriculture and Global Mechanism GM of the United Nations Convention to Combat Desertification UNCCD, 127 p.

MINISTRY OF FINANCE, 2008. *Lebanon country profile*. Republic of Lebanon, Ministry of Finance, 73 p.

MINISTRY OF AGRICULTURE, 2009. *Lebanon country profile*. Republic of Lebanon, Ministry of Finance, 69 p.

MONTIGAUD J.C., R. SABRA, H. CHAHINE and P. HENRI, 2004. *Les filières fruits et légumes frais au Liban : structures, fonctionnement et perspectives*. Série Etudes, n°4, Montpellier: INRA-UMR, MOISA (Marchés Organisations Institutions Stratégies d'Acteurs), ISBN 2-7380-1172-1, 61 p.

MINISTRY OF SOCIAL AFFAIRS and UNDP, 1998. *Mapping of Living Conditions in Lebanon, Analysis of the housing and population data base*. Republic of Lebanon, Ministry of Social Affairs and United Nations Development Program, Beirut, Lebanon.

Accessible online le 24.10.2005

http://www.undp.org.lb/programme/pro_poor/poverty/povertyinlebanon/molc/main.html

NORTON, R.D. 2005. *Politique de développement agricole: concepts et expériences*. Renforcement des Capacités en Politiques Agricoles et Alimentaires, n°2, Division de l'Assistance aux Politiques, FAO, Rome, ISBN 92-5-205207-0, 637 p.

OSTERTAG, C.F. 2004. *Identifying and assessing market opportunities for small-scale rural producers*. The territorial approach to rural business development, Module 2, Rural agro-enterprise development project, CIAT Centro Internacional de Agricultura Tropical, Cali-Colombia, 144 p.

PADBERG, D.I. 1997. *The global context of agro-food marketing*. In: *Agro-food marketing*. Ed. PADBERG D.I., C. RISTON and L.M. ALBISU, New York, Cab International, ISBN 0-85199-143-2, pp. 1-9.

PLAN BLEU, 2000. *Profil des pays méditerranéens: Liban enjeux et politiques d'environnement et de développement durable*. Plan bleu, Centre d'Activités Régionales, Sophia Antipolis, 54 p.

PINGALI, P.L. and M.W. ROSEGRANT, 1995. Agricultural commercialization and diversification: processes and policies. *Food Policy*, Vol. 20, n°3, 171-185.

PURCELL, W.D. 1979. *Agricultural marketing: systems, coordination, cash and futures prices*. Reston Publishing Company, 472 p.

RAPHAELI, N. 1967. Development planning: Lebanon. *The Western Political Quarterly*, Vol. 20, n°3, pp. 714-728.

RISTON, C. 1997. *Food marketing and agricultural marketing: the scope of the subject of agro-food marketing*. In: *Agro-food marketing*. Ed. PADBERG D.I., C. RISTON, and L.M. ALBISU, New York, Cab International, ISBN 0-85199-143-2, pp. 11-28.

RODUNER, D. and A. GERRITS, 2006. *The role of donors in value chain interventions*. Compilation of insights of the online debate, Value Chains in Rural Development, 15 p.

SALIBI, A. 2006. *Marketing study for table grapes and potatoes in Lebanon*. Prepared for FAO and Ministry of Agriculture, Regional Integrated Pest Management Program in the Near East, Beirut-Lebanon, 24 p.

SALIBI, A. 2007. *Marketing study for olive, olive oil and apple in Lebanon*. Prepared for FAO and Ministry of Agriculture, Regional Integrated Pest Management Program in the Near East Beirut-Lebanon, 30 p.

SDC, 2007. *Donor interventions in value chain development*. Working paper, Community of Practice on Value Chains in Rural Development, financed by SDC Swiss Agency for Development and Cooperation, Berne, 22 p.

SHEPHERD, A.W. 2001. *Guide de vulgarisation en matière de commercialisation : comprendre et utiliser les informations sur le marché*. Service de la Commercialisation et des Financements Ruraux, Division des Systèmes de Soutien à l'Agriculture, FAO, Rome, 89 p.

SHEPHERD, A.W. 2003. *Marketing extension guide 3: market research for agro-processors*. Agriculture Support Systems Division, FAO, Rome, ISSN 1020-7317, 114 p.

STAMOULIS, K. and A. ZEZZA, 2003. *A conceptual framework for national agricultural, rural development, and food security strategies and policies*. Working Paper n°03-17, Agricultural and Development Economics Division, FAO, Rome, 53 p.

SRI INTERNATIONAL, 2000. *Lebanon high value-added agricultural products export initiative*. Prospectus Report, Sanford Research Institute SRI International, 21 p.

SRI INTERNATIONAL, 2004. *Rapid Appraisal of the Olive Oil Market Chain in Lebanon*. Expanding Economic Opportunities in Lebanon, prepared for USAID by Sanford Research Institute SRI International, 74 p.

UNDP, 1997. *How to implement the programme approach: a user's guide*. United Nations Development Program UNDP, Final draft, March 1997, 128 p.

UNDP, 2009. *Lebanon National Human Development Report: toward a citizen's state*. United Nations Development Program UNDP, 82 p.

UNEP, 2005. *Effects of trade liberalization on agriculture in Lebanon: with special focus on products where methyl bromide is used*. United Nations Environment Program UNEP, ISBN 92-807-2534-3, 86 p.

VAN DE KOP P., D. SAUTIER and A. GERZ, 2006. *Origin-bases products, Lessons for pro-poor market development*. Bulletins of the Royal Tropical Institute KIT-Amsterdam and French Agricultural Research Centre for International Development (CIRAD)-Montpellier, n°372, ISBN: 90-68321688, 96 p.

VERDEIL E., G. FAOUR and S. VELUT, 2007. *Atlas du Liban : territoires et sociétés*. Ed. Institut Français du Proche-Orient IFPO - Beyrouth et Centre National de Recherches Scientifiques CNRS - Liban, « Études contemporaines », ISBN 978-23519-053-9, 207 p.

WESTLAKE, M. 2005. *Addressing marketing and processing constraints that inhibit agri-food exports. A guide for policy analysts and planners*. FAO Agricultural Services Bulletin, n°160, Rome, ISBN 92-5-105415-0, 109 p.

WHITE, J.T. 2005. *Rural-urban marketing linkages*. FAO Agricultural Services Bulletin, n°161, Rome, 96 p.

www.customs.gov.lb : site des douanes libanaises