AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

INRA

SEK 80

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE (France)

L'EXPLOSION DES PRODUCTIONS LEGUMIERES EN ESPAGNE

UNE CONCURRENCE CERTAINE POUR LES SERRISTES FRANCAIS

GIANNINI FOUNDATION OF
AGRICULTURAL ECONOMICS
LIBRARY
WITHDRAWN
MAY 29 1984

R. BRUN

J.M CODRON

Série Etudes et Recherches
N° 80
Montpellier
Février 1984

STATION D'ÉCONOMIE ET DE SOCIOLOGIE RURALES
École Nationale Supérieure Agronomique
34060 MONTPELLIER CEDEX

M I N I S T E R E D E L ' A G R I C U L T U R E

INSTITUT NATIONAL DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE

L'EXPLOSION DES PRODUCTIONS LÉGUMIÈRES EN ESPAGNE : UNE CONCURRENCE CERTAINE POUR LES SERRISTES FRANÇAIS

Par :

Robert BRUN
Directeur de la Station Expérimentale
Horticole du Mas Blanc 66000 ALENYA

Jean-Marie CODRON
Chargé de recherches
Station d'Economie et Sociologie Rurales
MONTPELLIER

Série Etudes et Recherches
N° 80
Montpellier,
Février 1984

ISBN : 2.85340.564.8

RESUME

Le développement spectaculaire des abris plastiques dans le Sud de l'Espagne dans la deuxième moitié des années 70, a soulevé à juste titre de vives inquiétudes chez les serristes verre du Midi de la France. L'Espagne devenait en effet un concurrent très dangereux sur le créneau vital pour la plupart d'entr'eux, à savoir la tomate produite en avril.

Depuis deux ou trois ans cependant, les productions chauffées aux Pays-Bas et dans le Midi de la France se redressent de manière non moins spectaculaire et font même reculer sensiblement les exportations de la Péninsule Espagnole en avril.

On est tenté devant une telle évolution de conclure à une certaine faiblesse de l'appareil de production espagnol : certains le justifient par des arguments tels que : épuisement des ressources en eau, manque de terre, qualité du fruit et faible productivité des agriculteurs, qualité du fruit et délais de transport, saturation des débouchés, hausse des coûts de production et en particulier des prix des produits à base de pétrole (plastique, engrais...), précarité des revenus de la majorité des exploitants...

Entre tous ces problèmes internes, le seul à handicaper vraiment la Péninsule Espagnole sur le marché européen est celui de la qualité du fruit, lié à une certaine inadéquation entre l'outil de production et les conditions climatiques de l'endroit. Il semble cependant que ce problème soit en voie de résorption sous l'effet des recherches variétales.

Les exportations espagnoles de tomate d'avril déjà très importantes puisqu'elles représentent avec celles du Maroc les deux tiers des échanges communautaires devraient donc gagner en qualité.

Deux évènements pourraient venir faciliter leur progression :
- l'entrée de l'Espagne dans le Marché Commun
- la suspension des subventions au gaz hollandais prévue en 1984 et qui devrait décaler une grande partie de la production du 1er Avril au 1er Mai, supprimant ainsi la principale raison d'être des prix de référence.

Dans l'un et l'autre cas, il est probable que la progression se fasse au détriment des serristes du Midi de la France.

INTRODUCTION

L'EXPLOSION DES PRODUCTIONS LEGUMIERES EN ESPAGNE :

UNE CONCURRENCE CERTAINE POUR LES SERRISTES FRANCAIS

Les Canaries sont longtemps restés la seule région d'Espagne à pouvoir exporter de la tomate au plein coeur de l'hiver : elles étaient en effet les seules à bénéficier de conditions climatiques suffisamment clémentes pour pouvoir produire tout l'hiver en plein champ, sans protection mécanique.

Elles perdront cependant ce monopole au milieu des années 70 avec l'explosion des abris plastique dans le Sud de l'Espagne.

Cette explosion qui fut particulièrement spectaculaire dans la plaine d'Almeria devenue en l'espace de trois ou quatre ans, la plus grande mer de plastique au monde, avec presque 10 000 ha, a permis également à l'Espagne de doubler ses exportations et de rattraper les Pays-Bas à la place de premier fournisseur de tomates de la C.E.E.

S'interroger sur la dynamique de ce développement parait donc nécessaire à bien des égards. Dans un premier temps, et c'est l'objet du document présent, nous avons abordé le problème sous l'angle de la menace qu'une telle évolution pourrait faire courir aux serres verre légumières du Midi de la France, dans lesquelles la tomate est de loin le premier produit cultivé.

L'analyse a donc porté essentiellement sur le mois d'avril. C'est en effet la période fondamentale pour les serristes verre qui réalisent dans leur grande majorité plus de 50 % du chiffre d'affaires durant ce mois. On écarte bien sûr le cas non négligeable, il est vrai de ce petit nombre de serristes très expérimentés et équipés pour économiser l'énergie, qui commencent à récolter en mars et même en février, et réussissent en utilisant des créneaux très particuliers à vendre leur tomate beaucoup plus cher que

la tomate espagnole ou marocaine alors en importation libre : si leur exemple devait être suivi à grande échelle, la formule perdrait alors de son intérêt du fait de l'étroitesse des créneaux pratiqués.

L'étude portera, en résumé, sur la dynamique de la production de tomate d'avril dans le Sud de la Péninsule Espagnole. Pour ce faire :

- nous reprendrons d'abord au chapitre I la description des principaux flux européens de tomate de début de printemps pour comprendre de quelle façon se sont insérées et évoluent aujourd'hui les exportations de la Péninsule Espagnole,

- nous présenterons ensuite rapidement au chapitre II les différentes zones productrices du Sud de l'Espagne en insistant sur les deux principales, Aguilas, Mazarron dans le Sud de la province de Murcie et Almeria zones qui ont fait l'objet de notre dernière mission en avril 1983,

- puis nous examinerons différents problèmes de milieu naturel (chapitre III), de qualité du fruit (chapitre IV), de rentabilité des exploitations (chapitre V) et de commercialisation (chapitre VI) soulevés par un certain nombre de missionnaires depuis quelques années pour expliquer la pause qui se manifeste dans le développement des abris,

- nous terminerons au chapitre VII, en guise de première conclusion, par une analyse de l'évolution des formes d'organisation de la production dans les deux régions étudiées en relation avec les différents problèmes abordés précédemment.

CHAPITRE I

L'INSERTION DE LA PENINSULE ESPAGNOLE DANS LES FLUX D'EXPORTATION DE TOMATE "FRAICHE" AU NIVEAU EUROPEEN

A. L'Espagne redevenu 1er fournisseur sur le marché de tomate européen

Gros consommateur de tomates comme beaucoup de pays méditerranéens, l'Espagne était dans les années 50, le premier exportateur européen de tomates. Avec une moyenne annuelle de 150 000 tonnes, elle venait loin devant :

- L'Italie et l'Algérie qui atteignaient alors leur maximum d'exportation avec respectivement 80 000 et 50 000 tonnes,
- Et les Pays-Bas, la Bulgarie et le Maroc qui étaient alors en plein développement : aucun des trois n'exportait cependant plus de 50 000 tonnes au début des années 50.

Trente ans après, c'est à dire au début des années 80, l'Espagne (Canaries et Péninsule) et les Pays-Bas se retrouvent au premier rang des exportateurs européens avec chacun plus de 350 000 tonnes, loin devant leurs concurrents puisque, mis à part la Roumanie qui exporte aujourd'hui environ 150 000 tonnes, on ne trouve personne d'autre à plus de 100 000 tonnes :

- le Maroc, après avoir connu, au début des années 70, un maximum d'exportation à 180 000 tonnes, régresse régulièrement depuis cette date,
- il en est de même pour la Bulgarie,
- quant à l'Italie et l'Algérie, elles ne comptent pratiquement plus au niveau des exportations depuis une quinzaine d'années environ.

Si l'on met à part le cas de la Bulgarie et de la Roumanie qui vendent presque exclusivement à l'intérieur du COMECON, marché fonctionnant pratiquement en vase clos.

Tableau - Moyenne des importations et des exportations de tomate fraiche sur trois ans (1978-79-80) pour les pays de l'Europe de l'Est.

10^3 T.	Importations	Exportations
Bulgarie	-	105
Finlande	6	-
Hongrie	1	6
Pologne	31	-
R.D.A.	56	-
Roumanie	-	143
Tchécoslovaquie	82	-
U.R.S.S.	80	-
Total	**256**	**254**

Source : FAO

On peut dire qu'il y a eu sur le marché de la tomate fraiche d'Europe Occidentale dont les trois principaux clients, l'Allemagne Fédérale, la France et le Royaume Uni représentent 80 % des achats, une tendance à la monopolisation des approvisionnements par deux pays.

- l'Espagne pour toute la période d'hiver (d'octobre à avril),
- les Pays-Bas pour toute la période d'été (d'avril à octobre).

Espagne et Pays-Bas fournissaient déjà à la fin des années 70, 75 % du marché européen.

Tableau - Moyenne des importations et des exportations de tomate fraiche sur trois ans (1978-79-80) pour les pays d'Europe de l'Ouest plus le Maroc.

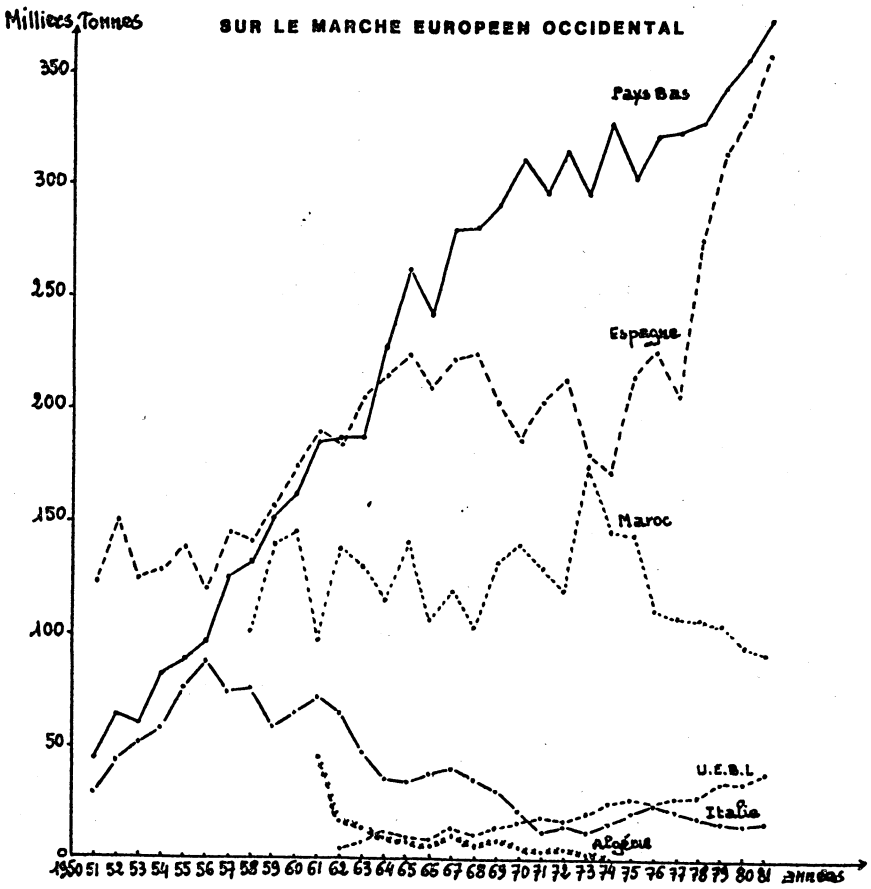
10^3 T.	Importations	Exportations
Autriche	33	-
Belgique-Luxembourg	9	33
Danemark	9	1
Espagne	-	302
France	182	13
Grèce	-	2
Irlande	4	4
Italie	5	17
Norvège	6	-
Pays-Bas	33	343
R.F.A.	360	1
Royaume Uni	158	6
Suède	38	-
Suisse	35	-
Maroc	-	103
Total	**872**	**825**

Source : FAO

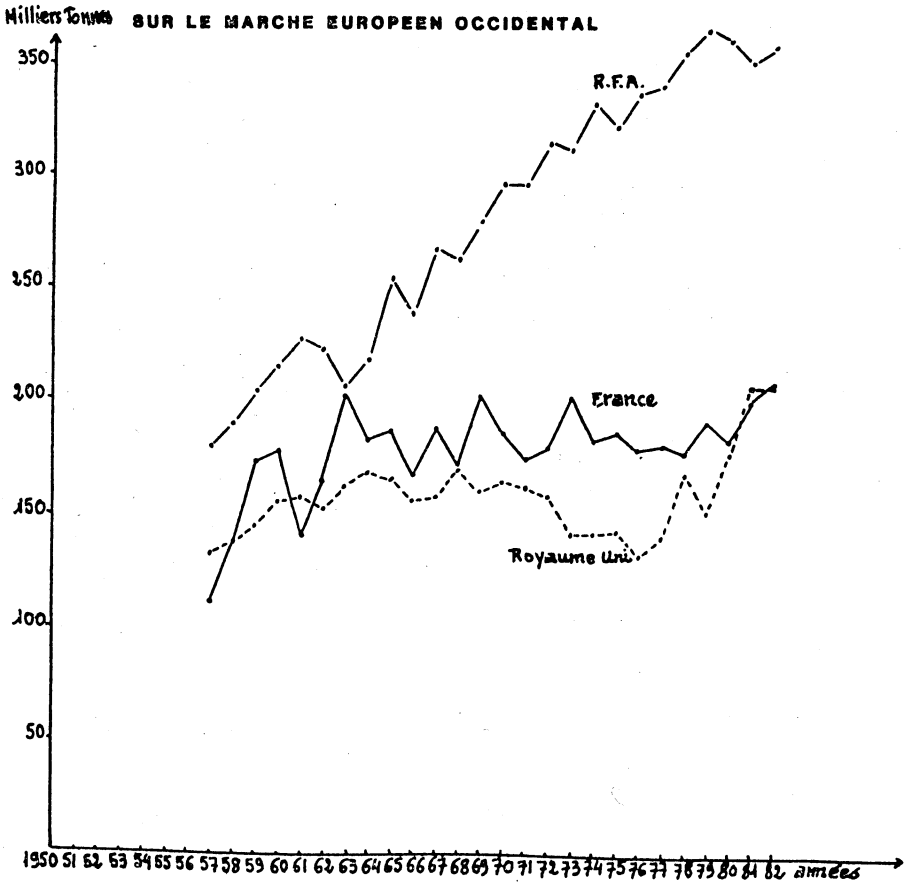
La progression des exportations néerlandaises s'est faite régulièrement, il n'en a pas été de même pour les espagnoles qui ont stagné et même fléchi sensiblement (220 000 tonnes en 1965, moins de 180 000 tonnes en 1974) de 1965 à 1974. Sur cette période pourtant porteuse, puisque la consommation hivernale progressait un peu partout en Europe et notamment en Allemagne Fédérale (cf tableau suivant), une telle évolution est assez paradoxale. On l'explique essentiellement par deux phénomènes :

- l'accroissement important des exportations du Maroc qui non seulement, profite du déclin de l'Algérie et de l'Italie mais parvient même chez son principal acheteur, la France, a rendre négligeable la part jusque là détenue par les Canaries (27 000 tonnes au milieu des années 60 et 2 ou 3 000 tonnes au début des années 70).

COURBE 1 : PRINCIPAUX EXPORTATEURS DE TOMATE FRAICHE SUR LE MARCHE EUROPEEN OCCIDENTAL



COURBE 2 : PRINCIPAUX IMPORTATEURS DE TOMATE FRAICHE SUR LE MARCHE EUROPEEN OCCIDENTAL



- l'efficacité technique, commerciale mais également institutionnelle des Pays-Bas qui obtiennent en 1972, à la veille du premier choc pétrolier, des protections communautaires pour leur tomate chauffée*, faisant ainsi baisser les exportations Canariennes sur les mois d'avril et mai de 50 000 tonnes à moins de 10 000 tonnes.

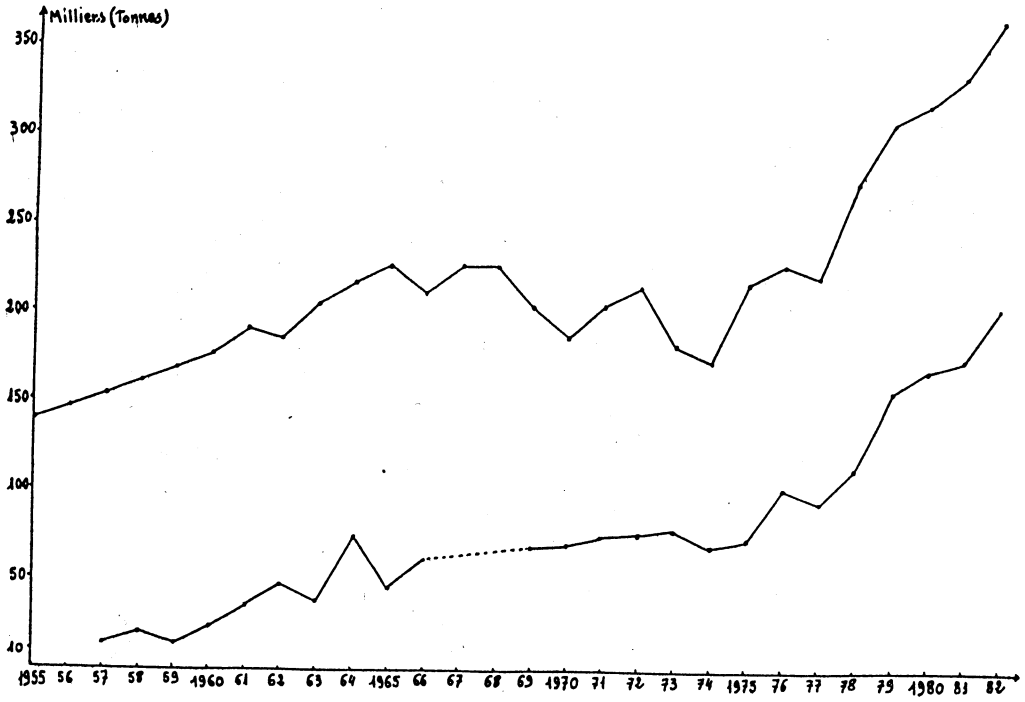
Tableau - Répartition mensuelle de la consommation de tomate fraiche en R.F.A.

	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	total
Moy. 70-72	8	5	3	2	2	2	6	13	19	20	12	8	100 soit 304 000 T.
Moy. 76-77	8,1	5,1	4,3	3,7	3,4	3,4	6,7	13,2	16,6	17,8	10,9	7,0	100 soit 338 000 T.

Chiffres donnés par Mr. Fourel dans son exposé à Climagri en 1979.

En 1975, lorsque débute le spectaculaire développement des abris plastique dans le Sud de la Péninsule espagnole, la tendance au fléchissement se renverse et l'on assiste alors grâce à ce développement à une envolée des exportations espagnoles qui rattrapent en l'espace de 5 ans le retard accumulé depuis 1965 sur les exportations néerlandaises, totalisant en 1982 un score double de celui qu'elles avaient en 1974 (350 000 tonnes contre 175 000 tonnes)!

COURBE 3 : EVOLUTION DES EXPORTATIONS DE TOMATE ESPAGNOLE



---

* Les Pays-Bas avec 2 500 ha de tomate chauffée en 1972 venaient loin devant le Royaume Uni (moins de 800 ha, y compris les îles Anglo Normandes), la France et la Belgique (400 ha environ).

Le redressement espagnol s'est surtout fait aux dépens du Maroc qui a vu ses exportations régresser et passer en 1980 au dessous de la barre des 100 000 tonnes.

Il fut cependant beaucoup moins spectaculaire en début de printemps que sur la période hivernale et ce du fait des protections communautaires qui continuèrent à jouer, permettant ainsi à la production de tomate chauffée de la C.E.E. et en particulier des Pays-Bas, de se maintenir et même de progresser (cf courbe 10).

B. Le développement des abris n'a pas engendré la même progression des exportations pour toutes les périodes de la campagne.

Voyons donc rapidement, sans rentrer dans les différences régionales ou les détails des systèmes de culture que nous aborderons plus loin, comment s'est faite cette évolution selon les différentes périodes de la campagne d'exportation et par la même occasion, étudions la façon dont s'est insérée la Péninsule dans cette restructuration des exploitations espagnoles. Distinguons pour celà trois grandes périodes annuelles :

- Octobre-Décembre que nous appellerons automne,
- Janvier-Mars que nous appellerons hiver,
- Avril-Mai que nous appellerons début de printemps.

Au début des années 60, la part Péninsulaire dans les exportations espagnoles n'était pas tout à fait négligeable puisqu'elle représentait déjà presque 25 % du total mais elle se réalisait essentiellement à l'automne et selon l'année climatique un peu en janvier. La campagne d'exportation des Canaries, elle, s'étalait de novembre à mai avec un maximum en mars-avril.

Dix ou quinze ans plus tard, à la veille du "boom" des plastiques sur la Péninsule, la structure des exportations restait identique en bien des points à celle des années 60, du moins en ce qui concerne l'automne et l'hiver : on continuait à avoir :

- à l'automne 65 % pour la péninsule et 35 % pour les Canaries,
- en hiver 10 % pour la péninsule et 90 % pour les Canaries.

Une chose avait par contre, changé fondamentalement : les exportations de début de printemps qui avaient chuté en l'espace de 10 ans, de 50 000 tonnes, à 15 000 tonnes. Nous avons vu que la mise en place des protections communautaires avait été déterminante dans le déclin des exportations espagnoles d'avril et mai.

Tableau - Evolution des exportations de tomates des Canaries et de la Péninsule Espagnole selon les différentes périodes de la campagne.

10^3 T et %	60-64						74-75						80-82					
	P		C		ε		P		C		ε		P		C		ε	
Automne	40,4	79	26,4	18	66,9	34	50,8	72	26,8	21	77,6	39	99,6	55	30,0	20	129,6	39
Hiver	6,4	13	70,4	49	76,8	39	10,1	14	90,5	71	100,6	51	60,6	33	104,1	68	164,7	49
Avril	0,2	ε	32,9	23	33,1	17	3,9	6	9,4	7	13,3	7	11,6	6	17,5	11	29,1	9
Mai	0,9	2	14,1	10	15,0	8	2,5	3	1,0	1	3,5	2	4,4	2	2,1	1	6,6	2
Juin-sept.		6		ε		2		5		ε		1		4		ε		1
Total	**51,1**	**100**	**144,2**	**100**	**195,3**	**100**	**70,8**	**100**	**127,7**	**100**	**198,5**	**100**	**181,2**	**100**	**153,8**	**100**	**335,0**	**100**

Tableau - Evolution de la répartition des exportations de tomate entre Canaries et Péninsule Espagnole pour les différentes périodes de la campagne.

Répartition du marché entre Péninsule et Canaries	60-64			74-75			80-82		
	P	C	Σ	P	C	Σ	P	C	Σ
Automne	60	40	100	65	35	100	77	23	100
Hiver	8	92	100	10	90	100	37	63	100
Avril		100	100	29	71	100	40	60	100
Mai	6	94	100	72	28	100	66	34	100
Total	**26**	**74**	**100**	**36**	**64**	**100**	**54**	**46**	**100**

Il convient cependant d'ajouter que les Canaries qui assuraient jusque là la quasi totalité des exportations de début de printemps voyaient leur marché à l'exportation réduit non seulement du fait de la concurrence étrangère confortée par les protections communautaires mais également de la concurrence interne qui commençait à se développer, bien qu'encore à un niveau modeste, autour des 1 500 ha de plastique déjà installés sur la Péninsule.

Pour la dernière période qui court de 1974 à nos jours et correspond à un développement spectaculaire des abris plastique dans le Sud de la Péninsule, il y a donc un doublement des exportations espagnoles.

Ce qui est assez intéressant à constater, c'est que ce doublement s'est produit pour chacune des grandes périodes de la campagne d'exportation à savoir l'automne, l'hiver et le début de printemps. On retrouve donc les mêmes proportions exportées qu'au milieu des années 70, à savoir :

- 39 % à l'automne,
- 50 % en hiver,
- 8 % en avril,
- 2 % en mai.

Mais une telle similitude disparait lorsque l'on observe la nouvelle répartition du marché entre Péninsule et Canaries, ce qui n'est pas étrange puisqu'un nouveau potentiel de production a été mis en place avec l'installation des abris plastique.

Les Canaries qui exportaient jadis les 3/4 du total, n'en réalisent plus aujourd'hui que 46 % soit moins de la moitié. En hiver et au début de printemps où elles étaient quasiment en position de monopole face à la Péninsule, elles sont aujourd'hui pratiquement à égalité. En effet les exportations en provenance de la Péninsule représentent aujourd'hui (moyenne 80-82) :

- 37 % des exportations hivernales,
- 40 % des exportations d'avril,
- 66 % des exportations de mai.

Le doublement observé pour l'ensemble des exportations espagnoles a donc surtout profité au Sud de la Péninsule. Pour les Canaries, le résultat n'a cependant pas été complètement négatif puisque leurs exportations à l'automne et en hiver ont respectivement progressé de 12 et 15 %. Nous verrons plus loin au chapitre sur les problèmes de commercialisation que ceci n'a été possible que grâce à la discipline de quotas qu'elles ont réussi à imposer à l'ensemble des exportateurs espagnols.

Tableau - Progression en indice des exportations de tomate de la Péninsule et des Canaries sur les différentes périodes de la campagne.

Exportations 60-64 = indice 100	Péninsule			Canaries			Espagne		
	60-64	74-75	80-82	60-64	74-75	80-82	60-64	74-75	80-82
Automne	100	126	247	100	102	114	100	116	194
Hiver	100	158	947	100	129	148	100	131	214
Avril	100	1950	5800	100	29	53	100	40	88
Mai	100	264	469	100	7	16	100	23	44
Total	**100**	**139**	**355**	**100**	**89**	**107**	**100**	**102**	**172**

Il faut enfin faire remarquer que si pour l'automne et l'hiver, les niveaux d'exportation atteints aujourd'hui constituent des records absolus pour l'Espagne, il n'en est pas de même pour le début de printemps: les exportations en avril et mai sont encore à l'heure actuelle largement inférieures à celles des années 60 et ce malgré la progression très nette enregistrée depuis 1974 aussi bien par les Canaries (+ 80 %) que pour la Péninsule (+ 300 %).

C. L'Espagne dans le marché européen occidental de la tomate d'avril

1. Répartition des marchés entre Canaries et Péninsule

Les Canaries produisent depuis très longtemps de la petite tomate ronde et lisse pour les pays du Nord de l'Europe et en particulier pour la Grande-Bretagne. Lorsque les abris se sont développés dans le Sud de la Péninsule, les Canaries ont réussi à exiger des producteurs péninsulaires qu'ils ne fassent pas de petite tomate ronde et lisse au-délà du 31 janvier. Cela leur permettait ainsi d'éviter que la Péninsule ne vienne les concurrencer sur leurs marchés. Pour les mois d'hiver et de début de printemps, la Péninsule s'est donc vue obligée d'utiliser des variétés de tomates de type local à gros fruit charnu et côtelé. C'est ce qui explique que les gros clients de la Péninsule en avril soient encore aujourd'hui des pays "méditerranéens", les seuls à consommer à grande échelle ce type de tomate.

Depuis quelques années, les différences variétales se sont amenuisées considérablement avec les découvertes de nouveaux hybrides : les tomates Canariennes sont devenues plus grosses, celles de la Péninsule un peu moins volumineuses, plus régulières et moins côtelées. Par ailleurs les habitudes alimentaires des consommateurs du Nord se sont quelque peu modifiées sous l'effet du tourisme estival et de l'immigration et ont permis aux exportations péninsulaires de commencer à se développer dans les pays du Nord.

Tableau - Evolution des exportations de tomate d'avril espagnole

Tonnes et %	1975		1980		1982		
Royaume Uni	5609	68	9234	67	11614	67	
Scandinavie	801	10	169	1	67	-	
Pays-Bas	1688	20	4279	31	5280	31	← CANARIES
(Suisse-France Italie-Belg.)	158	2	181	1	263	2	
Divers	16	-	2	-	3	-	
Total	**8262**	**100**	**13865**	**100**	**17227**	**100**	

Tonnes et %	1975		1980		1982		
Royaume Uni, Scand.							
Pays-Bas, Belgique	-	-	226	2	503	5	
Allemagne Fédérale	-	-	456	3	1068	12	
Suisse	-	-	1480	10	494	5	PENINSULE
France	2561	90	12273	85	6961	76	
Italie	235	8	28	-	-	-	
Divers	46	2	47	-	126	1	
Total	**2842**	**100**	**14510**	**100**	**9152**	**100**	

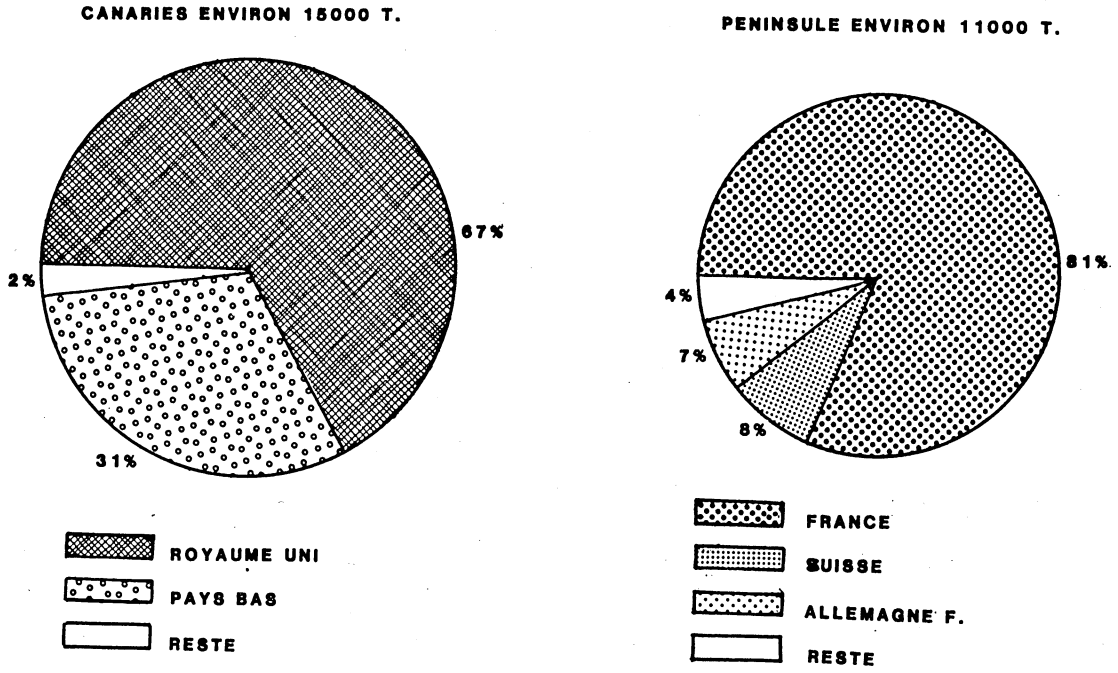
Source : Résumés des campagnes d'exportation de tomate-
Ministère de l'Agriculture Espagnol

Il n'empèche que l'essentiel des exportations des Canaries et de la Péninsule continue à s'effectuer sur des marchés différents.

Les Canaries exportent encore aujourd'hui les 2/3 de leur tomate d'avril sur le Royaume-Uni, le reste allant presque entièrement vers les Pays-Bas qui le réexportent principalement vers l'Allemagne Fédérale.

La Péninsule exporte encore plus des 3/4 de ses tomates d'avril vers la France, 5 à 10 % vers la Suisse et autant vers l'Allemagne Fédérale.

GRAPHIQUE 4 : DESTINATION DES EXPORTATIONS ACTUELLES DE TOMATE D'AVRIL (MOYENNE 1980 ET 1982)



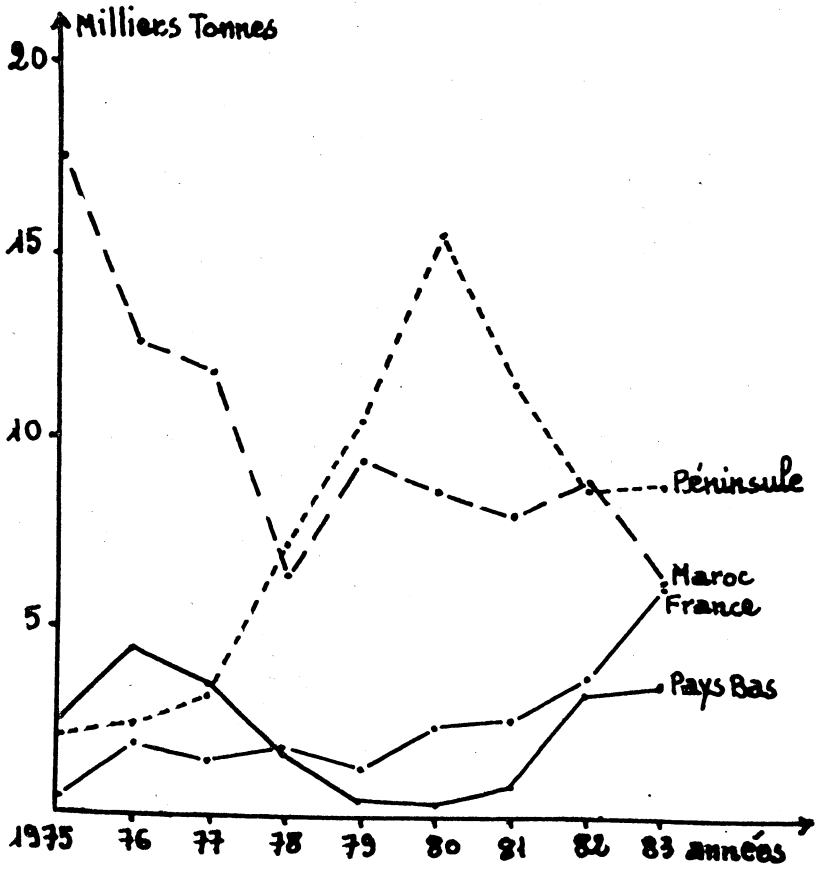
2. Progression des exportations espagnoles sur les trois grands marchés* européens

Si l'on veut maintenant analyser de quelle façon les exportations espagnoles ont progressé depuis 1975, il convient d'examiner en premier lieu les trois grands clients de l'Espagne à savoir la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne Fédérale (par Pays-Bas interposés). Ces trois pays se trouvent être également et de loin les trois principaux consommateurs d'Europe Occidentale.

a) **sur le marché français** la progression des exportations péninsulaires s'est faite au détriment de celles du Maroc et un peu de celles des Pays-Bas ; depuis 2 ou 3 ans cependant, les exportations péninsulaires semblent reculer très sensiblement du fait de la reprise des exportations hollandaises qui rattrapent le niveau du milieu des années 70 et surtout de la progression très nette de la production nationale, localisée essentiellement dans le Midi de la France (Roussillon et Provence) qui passe de 2 500 tonnes à 6 500 tonnes.

COURBE 5 : MARCHE FRANCAIS DE LA TOMATE D'AVRIL

ORIGINE DES APPROVISIONNEMENTS



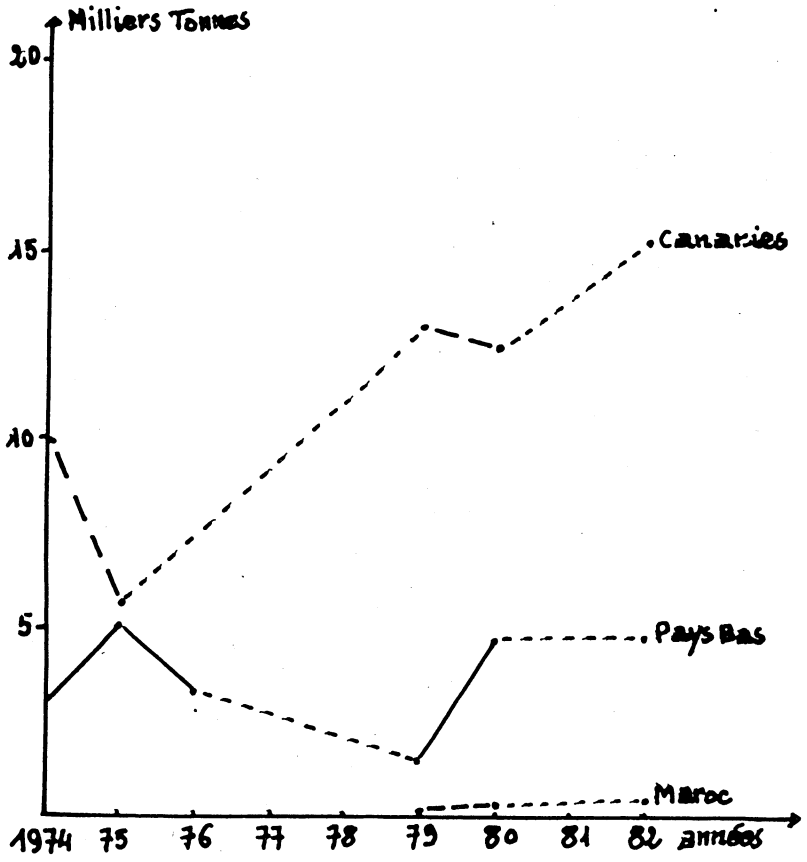
---

* Nous avons reproduit les courbes d'évolution dans le texte. Les chiffres figurent en annexes 1 à 3.

b) **sur le marché britannique,** les exportations Canariennes qui couvraient autrefois la quasi totalité de la consommation (soit plus de 20 000 tonnes) et s'étaient effondrées à la fin des années 60 devant le développement des productions précoces sous serres verre nationales et néerlandaises, ne commencent à se redresser que depuis quelques années. Elles ont refranchi la barre des 10 000 tonnes en 1979 et atteignent aujourd'hui environ 15 000 tonnes. Cette nouvelle ascension se fait principalement aux dépens de la production nationale, les exportations hollandaises se maintenant très correctement et ayant même tendance à augmenter sensiblement.

COURBE 6: MARCHE BRITANNIQUE DE LA TOMATE D'AVRIL

ORIGINE DES IMPORTATIONS



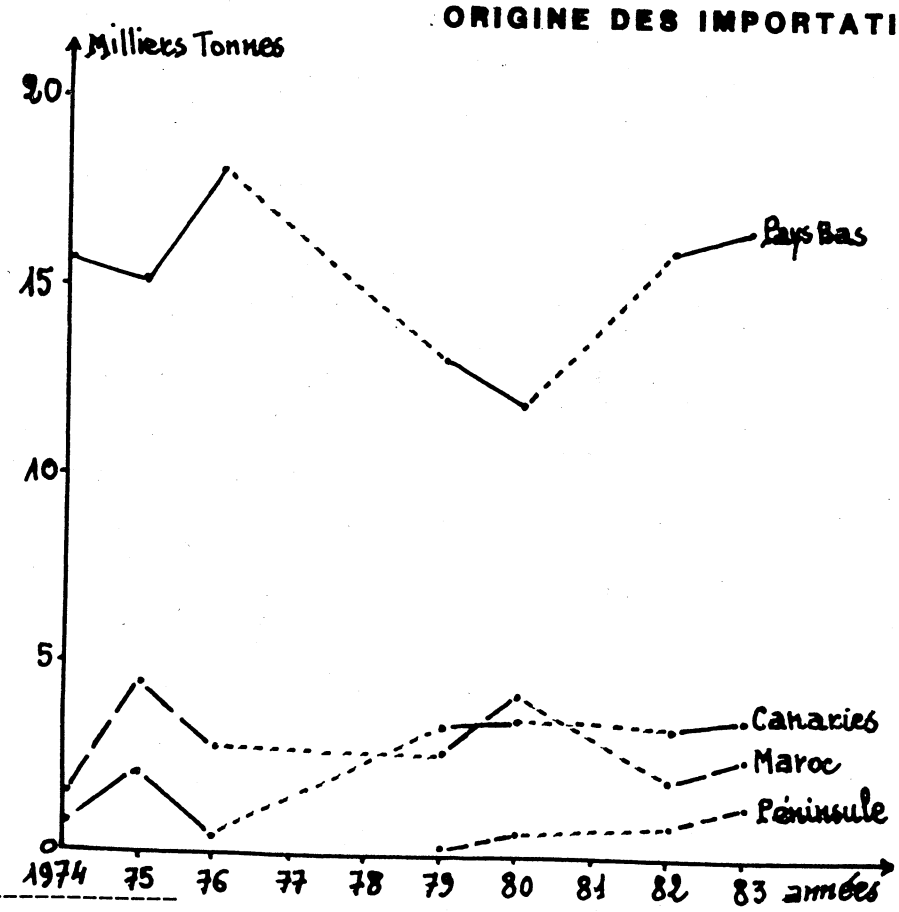
c) **sur le marché allemand** largement dominé par les Pays-Bas dont les exportations représentent actuellement de 60 à 70 % de la consommation nationale , les Canaries ont enregistré depuis la fin des années 70 une hausse assez sensible de leurs exportations* qui sont passées de moins de 1 000 tonnes à 3 500 tonnes environ aujourd'hui. Le Maroc qui talonne de près les Canaries sur ce marché, ne semble pas avoir été très affecté par cette progression. Les principales victimes seraient plutôt :

- La Bulgarie et la Roumanie qui expédiaient autrefois un ou deux milliers de tonnes et sont aujourd'hui pratiquement absentes de ce marché.
- Et également les Pays-Bas qui tout en continuant à dominer largement ce marché, ont vu régresser leur part de plus de 10 % depuis sept ou huit ans. Ils réamorcent cependant, comme sur les marchés britanniques et français une hausse de leurs exportations, pour l'instant sans conséquences sur les exportations Canariennes.

Signalons enfin la petite percée effectuée depuis 1980 par la Péninsule qui parvient à détenir aujourd'hui avec 1 300 tonnes, 5 % du marché.

COURBE 7 : MARCHE ALLEMAND DE LA TOMATE D'AVRIL

ORIGINE DES IMPORTATIONS

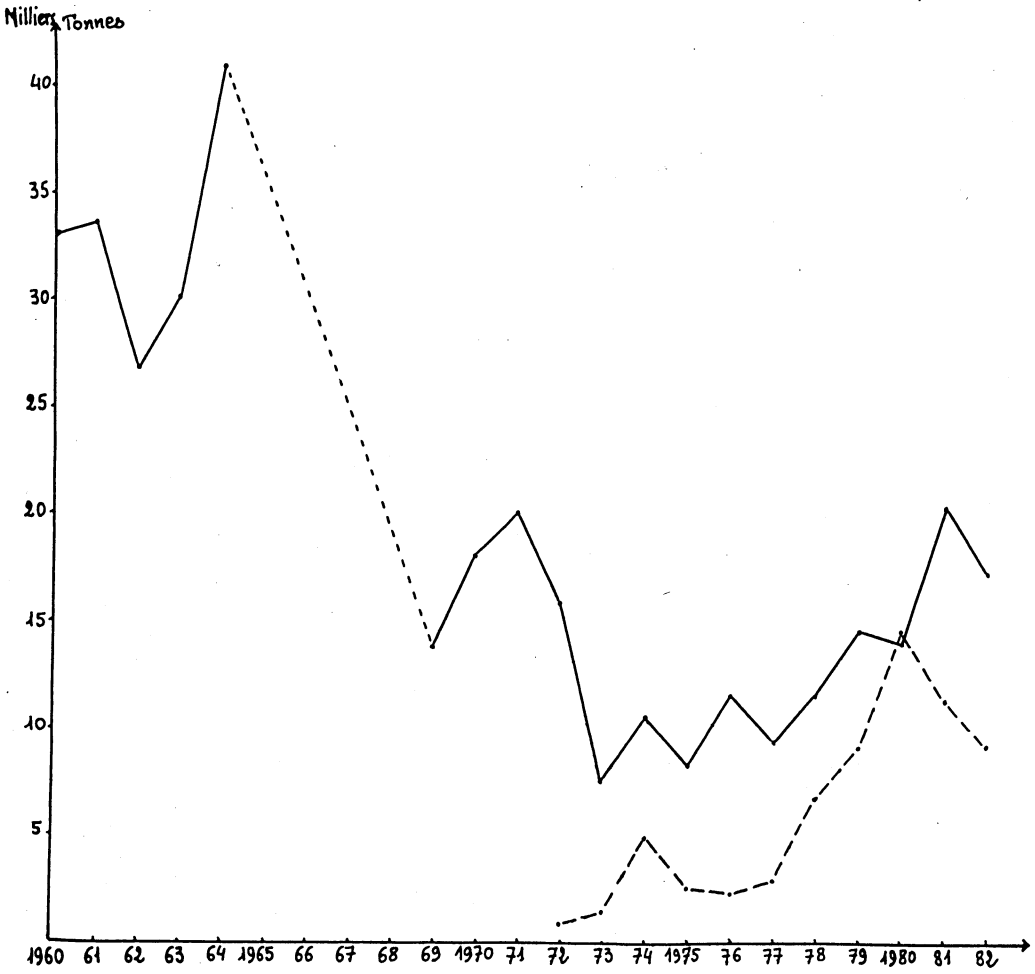


* Il s'agit en fait de réexportations des Pays-Bas qui de ce fait, contrôlent encore plus étroitement le marché allemand.

3. Conclusion

Les trois principaux exportateurs à s'affronter sur le Marché Communautaire de la tomate d'avril sont donc les Pays-Bas, l'Espagne et le Maroc*. Pour sa part, l'Espagne connait depuis 1975, début du véritable essor des abris dans le Sud de la Péninsule, une reprise très nette de ses exportations tant à partir de la Péninsule que des Canaries**.

COURBE 8 : EXPORTATIONS ESPAGNOLES DE TOMATE EN AVRIL.



Cette progression que l'on peut évaluer à 7 ou 8 000 tonnes pour chacune des deux zones s'est surtout faite aux dépens du Maroc dont les exportations ont régréssé de plus de 10 000 tonnes depuis 1975.

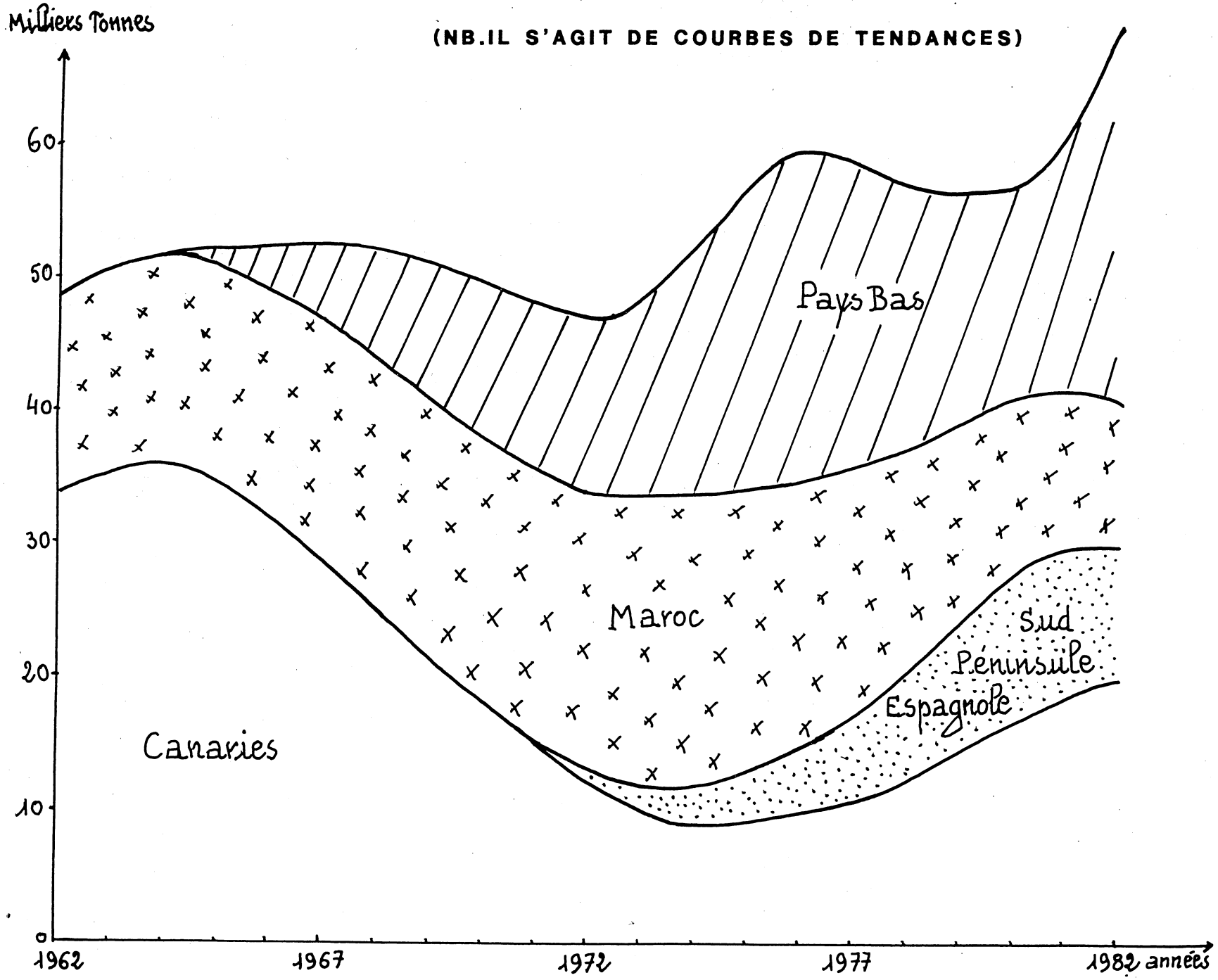
---

* Un article plus complet sur le sujet paraîtra prochainement dans PHM

** Cf chiffres en annexe 4

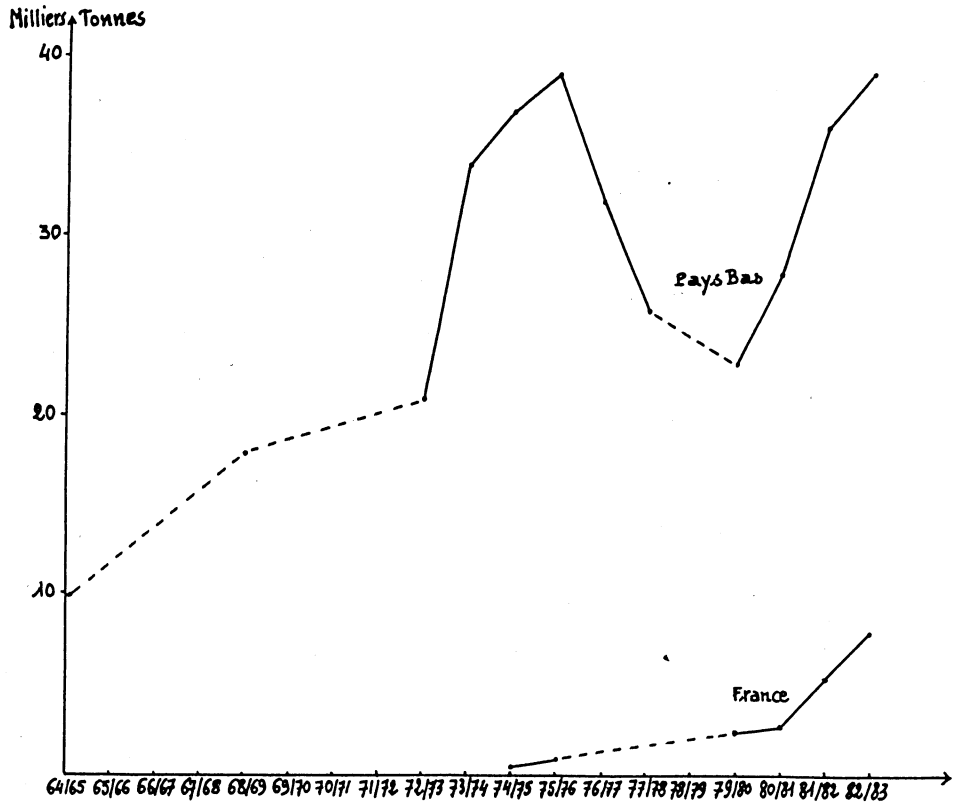
COURBE 9 : EVOLUTION SUR 20 ANS DU MARCHE EUROPEEN OCCIDENTAL DE LA TOMATE D'AVRIL, ORIGINE DES IMPORTATIONS

(NB.IL S'AGIT DE COURBES DE TENDANCES)



Elle a affecté également les serristes communautaires qui ressentaient alors les effets du premier choc pétrolier et ne se suffisaient pas des protections communautaires qu'ils venaient de mettre en place. Depuis deux ou trois ans cependant, elle semble quelque peu remise en cause par une nouvelle vague de plantations précoces chez les serristes néerlandais et français.

COURBE 10 : PRODUCTION DE TOMATE AVANT LE 1er MAI EN FRANCE ET AUX PAYS BAS



Il ne fait pas de doute que l'organisation commerciale, les recherches variétales, la mise au point d'équipements pour économiser l'énergie les subventions ou prêts bonifiés... ont fortement contribué à donner naissance à cette nouvelle vague. Il n'en demeure pas moins que ces différents éléments sont loin d'être aussi déterminants dans le maintien de la production de tomate chauffée que les prix de référence et que le jour où disparaitront ces prix de référence, il sera bien difficile aux producteurs communautaires de continuer à endiguer les exportations espagnoles du mois d'avril.

Nous savons déjà que les Canaries sont capables d'exporter au moins 40 000 tonnes en avril, soit plus du double de leurs exportations actuelles. Nous nous proposons d'étudier dans la suite de ce document la capacité de réponse de la Péninsule Espagnole à une augmentation éventuelle de la demande européenne. Nous reprenons pour cela le plan annoncé en introduction.

CHAPITRE II

LA PRODUCTION DE TOMATE ESPAGNOLE EN AVRIL

A. Localisation de cette production

Les statisticiens agricoles espagnols distinguent dans leur annuaire trois grandes périodes pour la production de tomate :

1ère période : 1er janvier-31 mai (hiver début de printemps)

2ème période : 1er juin-30 septembre (été)

3ème période : 1er octobre-31 décembre (automne)

Faute de mieux, nous allons donc analyser cette première période (1er janvier-31 mai) pour identifier les principales provinces productrices concernées*. Sur les trois dernières années, trois provinces se détachent nettement qui totalisent 87 % du total national de la production**.

Almeria 39 %

Canaries 29 %

Murcia 19 %

A un niveau moindre, mais non négligeable, on peut encore citer:

Malaga 5 %

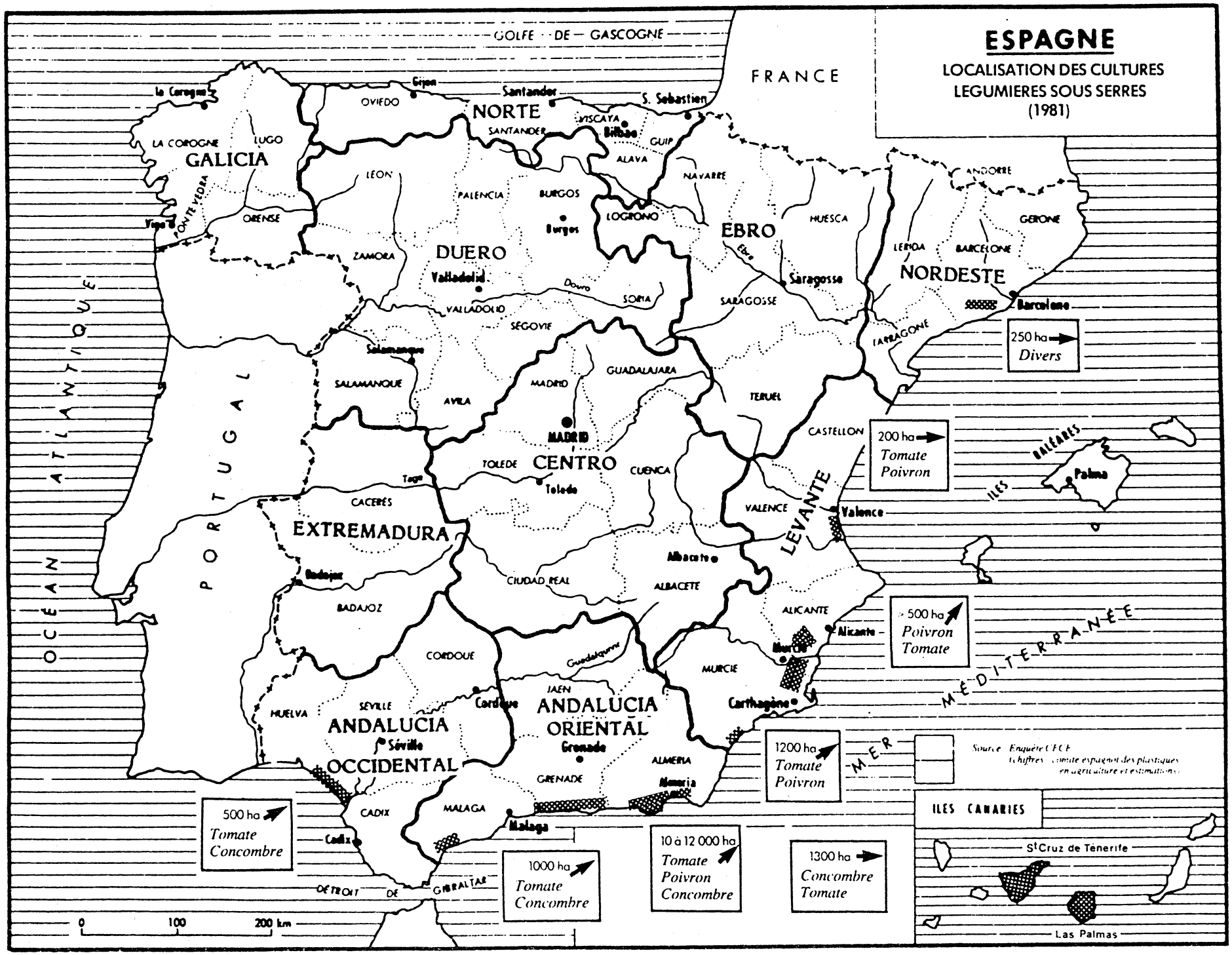
Alicante 3 %

Cadix 3 %

---

* Cf annexe 5. Les comparaisons en surface sont plus difficiles car semble-t-il moins précises, et moins intéressantes pour notre objet car il existe une grande hétérogénéité de rendements entre les différentes surfaces en tomate concourant à une production d'hiver. On remarquera néanmoins dans le tableau donné en annexe 6 une régression de 35 à 40 % du total national des surfaces depuis une dizaine d'années. La production s'étant accrue parallèlement de 50 %, on a donc eu globalement une augmentation de rendement de l'ordre de 150 % qui s'explique sans doute surtout par l'introduction des abris, de nouvelles variétés, de meilleures techniques culturales (goutte à goutte par exemple) et un allongement des calendriers de production en hiver.

** Ces provinces sont également les principales provinces productrices de tomate à l'automne. Il faut rajouter toutefois deux autres provinces : celles de l'Ebre et de Catalogne (cf tableau en annexe 7).


ESPAGNE
LOCALISATION DES CULTURES LEGUMIERES SOUS SERRES (1981)
GOLFE DE GASCOGNE
FRANCE
OCEAN ATLANTIQUE
PORTUGAL
MER MEDITERRANEE
ILES BALEARES
ILES CANARIES
GALICIA
LA COROGNE
LUGO
ORENSE
NORTE
OVIEDO
SANTANDER
VISCAYA
ALAVA
GUIP
DUERO
LEON
ZAMORA
PALENCIA
BURGOS
VALLADOLID
SEGOVIE
SORIA
EBRO
NAVARRE
LOGRONO
HUESCA
SARAGOSSE
NORDESTE
ANDORRE
GERONE
LERIDA
BARCELONE
TARRAGONE
CENTRO
MADRID
GUADALAJARA
TOLEDE
CUENCA
AVILA
SALAMANQUE
EXTREMADURA
CACERES
BADAJOZ
LEVANTE
TERUEL
CASTELLON
VALENCE
ALBACETE
ALICANTE
MURCIE
ANDALUCIA OCCIDENTAL
HUELVA
SEVILLE
CORDOUE
CADIX
ANDALUCIA ORIENTAL
JAEN
GRENADE
ALMERIA
MALAGA
DETROIT DE GIBRALTAR
Santander
S. Sebastien
Bilbao
Burgos
Valladolid
Saragosse
Barcelone
Salamanque
Madrid
Toledo
Valence
Palma
Albacete
Badajoz
Alicante
Murcie
Cordoue
Carthagène
Séville
Grenade
Malaga
Cadix
Almeria
250 ha Divers
200 ha Tomate Poivron
500 ha Poivron Tomate
1200 ha Tomate Poivron
500 ha Tomate Concombre
1000 ha Tomate Concombre
10 à 12 000 ha Tomate Poivron Concombre
1300 ha Concombre Tomate
St Cruz de Ténerife
Las Palmas
0 100 200 km

On retrouve, assez logiquement, une certaine correspondance entre les provinces productrices de tomate en hiver(cf supra) et celles ayant des abris (plus de 500 ha) puisque, d'après les chiffres du C.F.C.E., il y avait en 1981 :

10 à 12 000 ha de serres dans la province d'Almeria
1 300 ha de serres dans les provinces des Canaries
1 200 ha de serres dans la province de Murcie
1 000 ha de serres dans les provinces de Malaga et Grenade
500 ha de serres dans la province d'Alicante
500 ha de serres dans les provinces de Cadiz et Huelva

La similitude est loin d'être totale à commencer par les Canaries qui ont dix fois moins d'abris qu'Alméria mais produisent presque autant en hiver. Ceci n'est bien sûr pas étrange puisque les Canaries peuvent produire tout l'hiver sans abris, ce qui n'est pas le cas de la Péninsule. Par ailleurs, viennent se greffer des problèmes de quotas, que nous étudierons plus loin dans le chapitre commercialisation et qui expliquent largement que certaines provinces occupent beaucoup plus leurs abris avec des cultures de tomates que d'autres (cf annexe 8).

Enfin restent les différences climatiques non négligeables entre les différentes provinces péninsulaires qui font que là où les hivers sont plus doux l'on puisse produire plus facilement :
- sous abri en plein coeur de l'hiver (mars - avril)
- en plein champ en début d'hiver (janvier - février) et de printemps (fin avril, début mai).

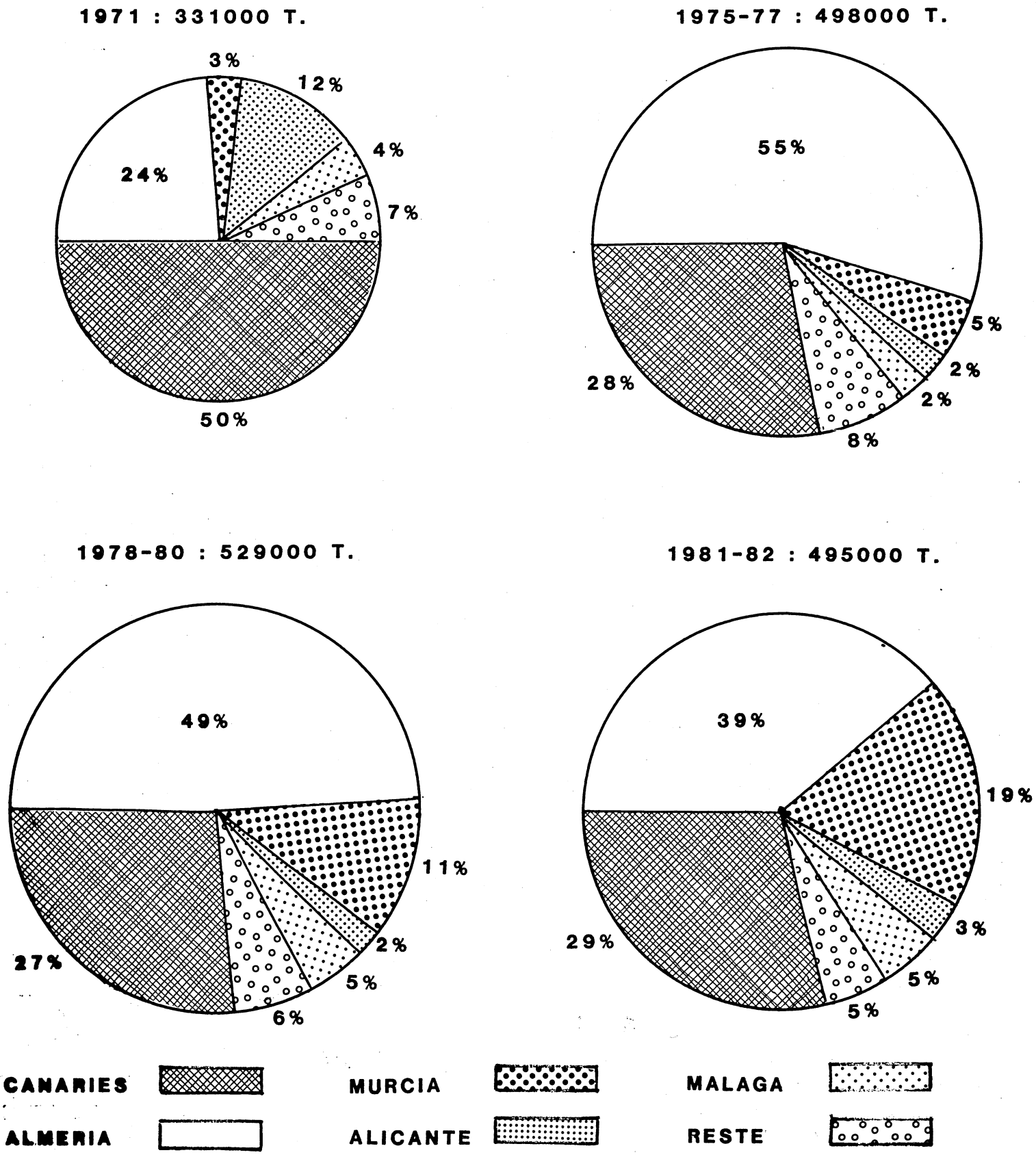
Il y a dix ans la structure de production hivernale était bien différente de la structure actuelle décrite ci-dessus : les Canaries totalisaient à elles seules 50 % de la production nationale contre moins de 30 % aujourd'hui. Le reste était assuré par la Péninsule mais essentiellement en début d'hiver (janvier, début février) et en début de printemps (fin avril, mai).

Les proportions n'ont commencé à évoluer qu'avec l'apparition des abris;celle-ci ne s'est pas produite simultanément dans toutes les provinces : la première grande poussée de développement des abris plastique a eu lieu d'abord à Alméria* en 1973-74 (25 ha en 1970, 1 500 ha en 1975),

---

* En fait le développement des abris plastique a d'abord eu lieu aux Canaries mais vu les conditions climatiques très privilégiées par rapport à la Péninsule, il n'a connu qu'une ampleur très limitée.

GRAPHIQUE 12 : PRODUCTION DE TOMATE ESPAGNOLE DU 1 JANVIER AU 31 MAI PAR PROVINCE



puis à Murcia en 1976-77 (150 ha en 1976, 1 000 ha en 1979) enfin à Malaga Grenade en 1978-79 et à Cadix Huelva en 1980.

Avec plus de 10 000 ha d'abris, la province d'Almeria est ainsi devenue le premier producteur d'hiver, totalisant à elle seule la moitié de la production nationale. C'est du moins la proportion qu'elle atteignait à la fin des années 1970 car depuis quelques années, une autre province, celle de Murcie est venue, à la faveur de la discipline des quotas que nous verrons plus loin, concurrencer très sérieusement la province d'Almeria, faisant régresser sa production hivernale de 49 % à 39 % du total national.

Almeria et Murcia sont donc aujourd'hui, les deux principales provinces produisant de la tomate d'hiver (1er janvier-31 mai) sur la Péninsule.

Après ce premier dégrossissage statistique, il convient maintenant de savoir* quelles sont dans ces deux provinces, les zones et les surfaces en abris** produisant de la tomate : nous préciserons dans un deuxième temps celles qui produisent au mois d'avril.

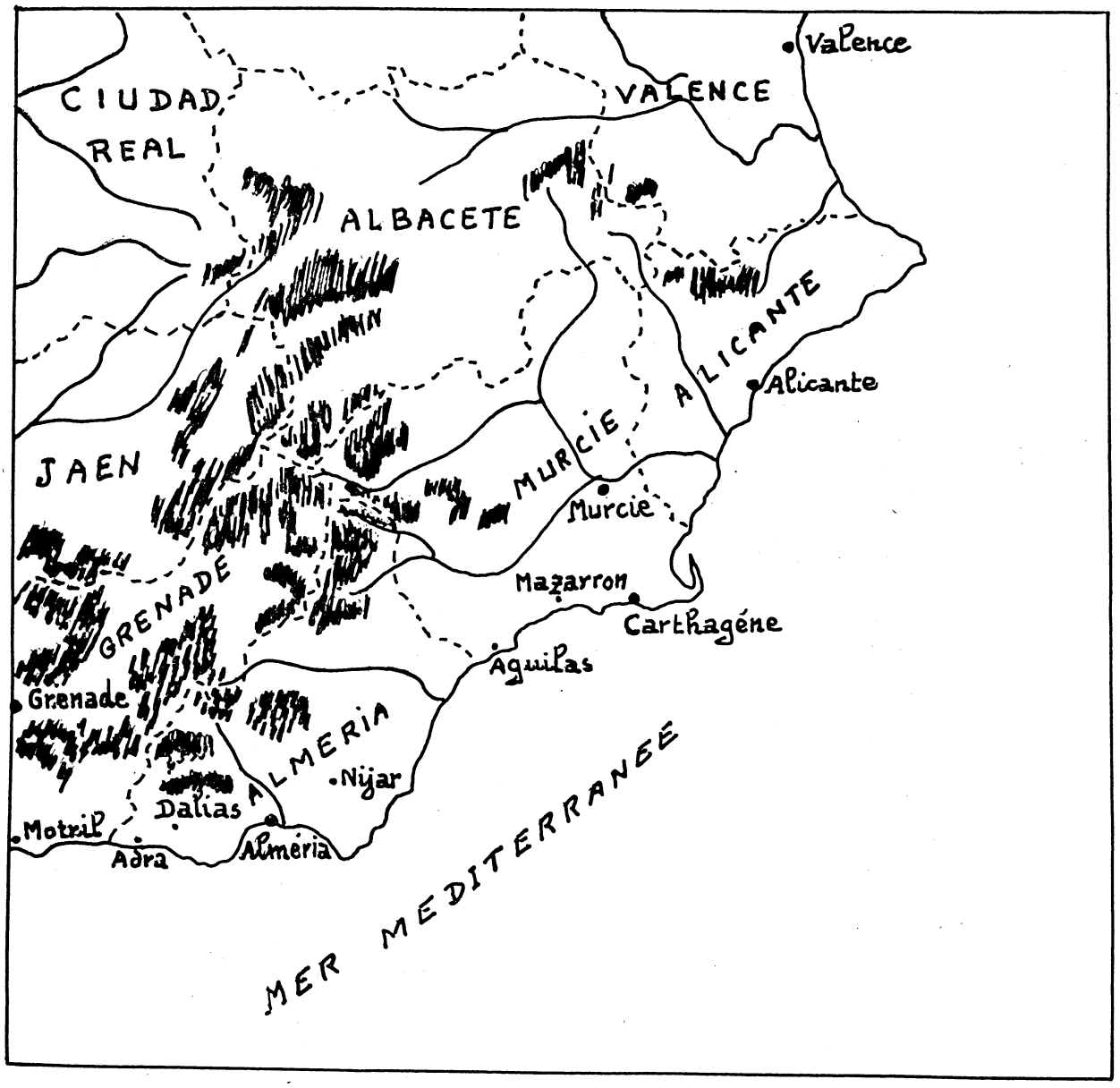
Dans la province d'Almeria, les deux grandes zones d'installation des abris sont le Campo de Dalias et le Campo de Nijar respectivement à l'Ouest et à l'Est de la ville d'Almeria. Le Campo de Nijar ne rassemblant qu'une faible proportion des abris de la province (200 ha selon le C.F.C.E. en 1981 soit moins de 3 %), nous avons choisi de nous intéresser uniquement au Campo de Dalias : sur cette vaste plaine côtière de 30 000 ha, les abris se sont installés sur une vingtaine de kilomètres en allant de l'Est vers l'Ouest, de la sortie de la ville d'Alméria vers la province de Grenade, de Roquetas de Mar jusqu'à Adra.

---

* Il n'y a pas de publication de statistiques à ce niveau de détail:il faut faire avec les estimations des techniciens et des responsables professionnels. On peut dire à ce sujet que chaque association provinciale d'exportateurs essaie chaque année de faire des estimations de production.

** Je dis bien surfaces en abri car si en plein champ la production peut ne pas être négligeable certaines années à hiver clément, elle ne joue généralement pas un rôle important dans la dynamique actuelle des exportations d'avril.

CARTE : 11 LOCALISATION DES TROIS GRANDES ZONES DE PRODUCTION DE TOMATE D'AVRIL DANS LE SUD DE L'ESPAGNE ALMERA, AGUILAS ET MAZARRÓN



Pour des raisons principalement liées au problème des quotas, secondairement aux caractéristiques naturelles, il se trouve que la production de tomate est surtout présente dans la zone la plus proche de la ville d'Almeria, celle où se sont installés les premiers abris. C'est donc beaucoup plus aux environs de Roquetas del Mar ou d'Aguadulce qu'à ceux d'El Ejido que nous rencontrerons des cultures de tomates sous abri. Il y aurait aujourd'hui* environ 4 à 5 000 ha de tomates plantées sous abri dans la province d'Almeria soit un peu moins de la moitié de la surface totale des abris.

Dans la Province de Murcia, la surface en abris est beaucoup moins importante : elle était estimée en 1981 à 1 200 ha soit dix fois moins qu'à Almeria. Ces 1 200 ha que l'on retrouve essentiellement sur le Campo de Cartagena (900 ha) dans le Nord de la Province et sur les deux petites plaines côtières du Sud de la Province, Aguilas et Mazarron (250 ha en 1981 mais sans doute** plus du double en 1983), ne sont pas tous cultivés en tomate, loin s'en faut : sur le campo de Cartagena on estime par exemple que 95 % de la surface en abris est cultivée en poivron. La culture de tomate sous abri est en fait surtout présente dans le Sud de la Province, en bordure de mer, là où les différences climatiques avec la province d'Alméria se font le moins sentir***. Les 500 ha de tomate sous abri estimés dans la Province de Murcia, se rencontrent donc surtout à Aguilas et Mazarron. Dans ces zones, il n'y a d'ailleurs pratiquement pas d'autre légume que la tomate sous abri.

B. Les calendriers de production en hiver

Pour terminer, il nous reste donc à préciser, à l'aide des informations recueillies sur le terrain, les différents types de calendriers de tomate sous abri pratiqués dans ces deux provinces et leurs poids respectifs. Ces informations qui émanent de techniciens ou de producteurs exportateurs, ne sont que très approximatives : elles permettent, faute de mieux, de donner des ordres de grandeur et de montrer la façon dont s'emboitent ces diffé-

---

* Il y en avait presque 6 000 en 1979 (cf tableau en annexe 8).

** Les producteurs d'Agulas estiment aujourd'hui à plus de 350 ha la surface en abri de la seule zone d'Agulas.

*** Sur le Campo de Cartagena, par contre, la différence climatique est plus marquée (cf tableaux climatiques au chapitre 4) : la tomate de printemps arriverait 1 mois après celle d'Almeria : on comprend mieux, dès lors que le Campo de Cartagena se soit désintéressé de la culture de tomate sous abri et que la station de recherche de l'INIA de Torreblanca, située à proximité de ce périmètre, ait mis l'accent dans son programme de travail sur le problèmes de chauffage d'appoint. Le même handicap climatique doit s'observer à LORCA, première zone de production de tomate en plein champ de la province de Murcia avec 1 700 ha ; Aguilas et Mazarron ne totalisant respectivement que 1 000 et 1 500 ha. A Lorca les abris ne se sont pas développés mais la production de tomate en plein champ s'est maintenue.

rents calendriers. Pour compléter* cette couverture calendaire de la production hivernale espagnole, nous avons rajouté les principaux manquants à savoir :

- en plein coeur de l'hiver, les Canaries
- au début de l'hiver, les dernières productions de plein champ de la Péninsule (Alicante, Murcia, Almeria)
- à la fin de l'hiver, les premières productions de plein champ de la Péninsule (Murcia puis Valence, Tarragone...)

La lecture du graphique des calendriers de récolte produit ci-après appelle un certain nombre de remarques et d'observations concernant la production de tomate au mois d'avril.

- en plein champ, d'abord, on constate qu'il n'est généralement pas possible de produire en mars avril sur la Péninsule : les premières récoltes de printemps n'arrivent que fin avril début mai à Alméria ou le Sud de Murcia ; quant aux cultures d'automne, plantées au milieu de l'été, elles prennent fin à partir de Noël et jusqu'à fin février : cela dépend de la zone et de la rigueur de l'hiver en cours : seule la zone d'Almeria réussit à prolonger son plein champ jusqu'en mars avril mais cela suppose que l'hiver ait été particulièrement clément, ce qui est loin d'être fréquent.

- sur la Péninsule, seuls les abris peuvent donc prétendre produire avec un minimum de régularité en avril.

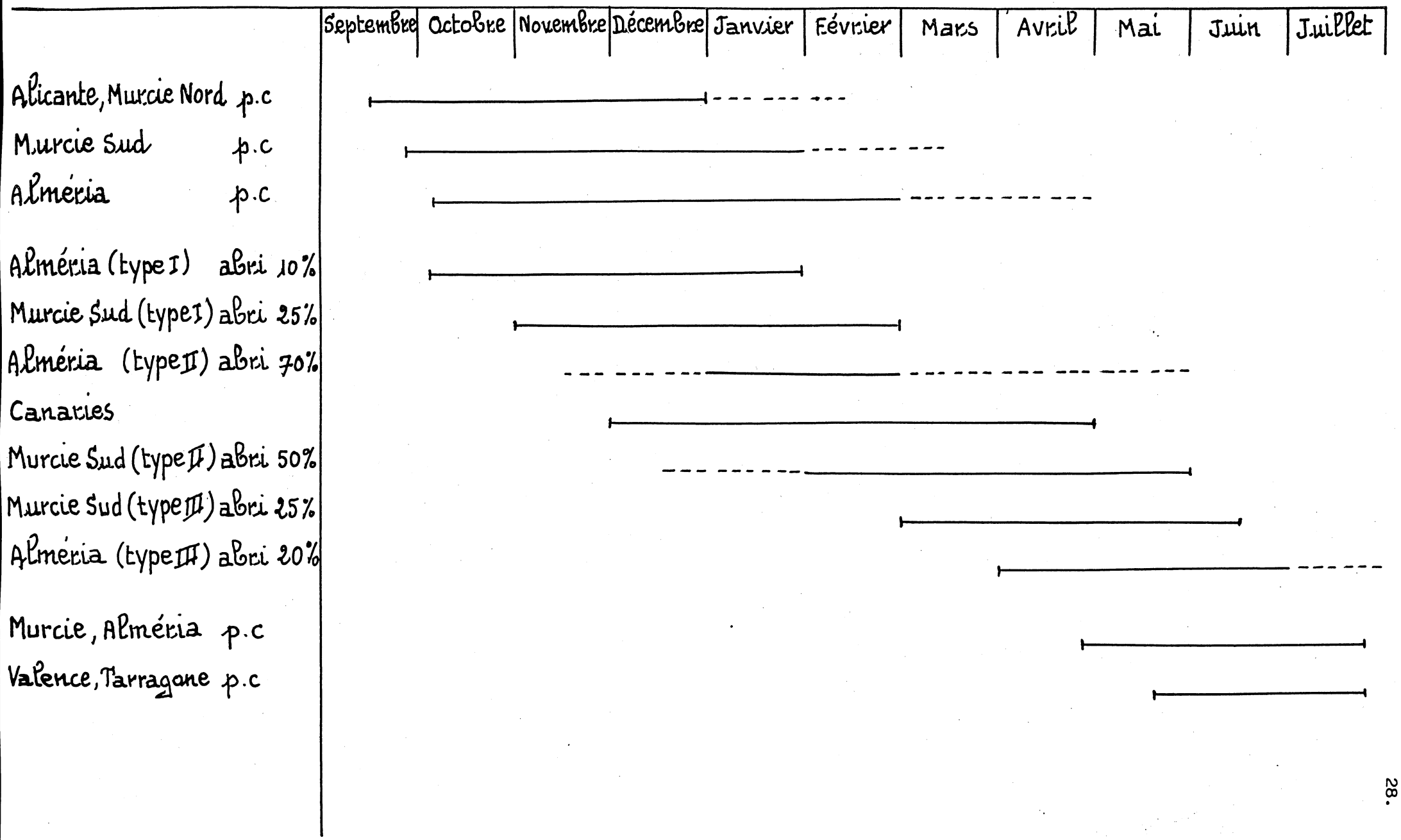
Dans la réalité, seule une partie des abris plantés en tomate continuent à produire en avril. On distingue en effet que ce soit à Almeria ou dans le Sud de Murcia, trois grands types de calendriers de récolte de tomate sous abri.

Le type I correspond à des plantations du mois d'août pour une production d'automne se terminant en janvier ou février : il s'agit donc d'un calendrier sensiblement égal à celui d'automne en plein champ à la différence près que la fin des récoltes n'est pas susceptible d'être remise en cause comme en plein champ par les problèmes de gelée. La finalité d'un tel calendrier est généralement de produire de la variété lisse pour l'exportation sur les marchés du Nord de l'Europe, ce qui explique l'arrêt aussi précoce de la récolte: il est en effet difficile, en raison des problèmes de qualité qui surgissent à partir du mois de mars, de s'affronter sur un tel créneau d'exportation

---

* Nous n'avons pas fait figurer les provinces qui participent de manière peu importante à cette production d'hiver (Malaga, Grenade, Cadix...)

GRAPHIQUE 13 : CALENDRIERS DE RECOLTE DE TOMATE D'HIVER EN ESPAGNE



avec les Canaries. Il ne faut pas oublier non plus qu'en arrachant la tomate en janvier ou février cela permet encore d'installer une culture de printemps de type melon ou pastèque à rentabilité plus assurée. Encore faut-il pour pouvoir pratiquer un tel calendrier disposer de suffisamment d'eau en été au moment de la plantation : on nous a présenté le cas de producteurs à Almeria qui ne pouvaient planter avant septembre octobre à cause d'un problème d'eau.

Le type II actuellement le plus répandu puisqu'il concerne 70 % des abris à Almeria et plus de 50 % dans le Sud de Murcia, correspond à des plantations de septembre, octobre, voire novembre, des débuts de récolte s'étalant de la mi novembre au début janvier et des fins de récolte de la fin avril au début juin. Il existe cependant une forte proportion de producteurs notamment chez les petits de la zone d'Almeria qui préfèrent les années à hiver rigoureux arrêter leur culture dès le mois de février pour pouvoir installer une autre culture à la suite (de type melon, pastèque, haricot vert) et ne pas courir le risque de brader en mars avril une tomate de mauvaise qualité affectée par les problèmes de froid. Cette logique a eu tendance à se renforcer ces dernières années dans la zone d'Almeria avec la saturation du marché national et la restriction des débouchés à l'exportation engendrée par la croissance des abris dans la zone de Murcia (cf problème de quotas dans le chapitre commercialisation).

Le type III concernant 20 à 25 % des abris dans chacune des deux provinces correspond à des plantations de janvier pour une récolte de fin mars, début avril jusqu'à fin juin, juillet. Il s'agit d'un créneau économiquement très risqué puisque :

- la récolte ne court que sur 3 mois et peut poser des problèmes de qualité en avril du fait des risques de froid en hiver.
- les débouchés à l'exportation sont beaucoup moins importants qu'en hiver, les protections communautaires s'appliquant dès le début avril.
- enfin la concurrence intérieure sur le marché national devient sérieuse dès le début mai avec l'entrée en production du plein champ.

Un tel calendrier ne peut donc être adopté que par des producteurs financièrement éprouvés et disposant de quotas à l'exportation. Il présente toutefois l'avantage d'offrir un relai de qualité pour ceux qui veulent exporter tout l'hiver et de permettre l'installation avant tomate d'une culture d'automne (de type concombre ou poivron).

Pour un exportateur assurant lui même sa production, l'étalement des plantations et la répartition des surfaces entre ces trois types de calendriers n'est pas la seule façon d'occuper ses quotas. Il peut aussi compléter son approvisionnement pour une période donnée en allant acheter sur alhondiga localement ou dans une province voisine. Il peut encore produire dans d'autres provinces et spécialiser chaque exploitation de manière à étaler les risques et à obtenir à tout moment la meilleure qualité possible. C'est ainsi que les exportateurs installés dans le Sud de la province de Murcie disposent assez souvent d'une exploitation de plein champ à Alicante pour produire en début de saison, plus rarement d'une exploitation aux Canaries pour produire en plein coeur de l'hiver.

Toujours est-il qu'avec les estimations en pourcentages de surfaces recueillies sur le terrain, on obtient comme surface d'abri produisant de la tomate en avril :

	TYPE II	TYPE III	TOTAL
ALMERIA	3 000	900	3 900
MURCIA	250	125	375 *
TOTAL	3 250	1 025	4 275

Rappelons que le chiffre de 3 000 ha correspondant aux producteurs d'Almeria pratiquant le calendrier de type II est sans doute au dessus de la réalité dans la mesure où bon nombre de ces producteurs écourtent leur cycle de culture pour arracher leur tomate en février.

La présentation des trois grands types de calendriers et de leur logique sous jacente nous a conduit à parler de problèmes de milieu naturels, de problèmes de qualité, de problèmes micro-économiques, de problèmes de commercialisation et de commencer à différencier un certain nombre de types d'exploitations au regard de ces logiques. Reprenons ces différents points en détail pour essayer d'apprécier, comme nous nous l'étions proposé au départ, la dynamique de développement du potentiel de production de ces deux grandes zones péninsulaires productrices de tomate en avril à savoir : Almeria et le Sud de Murcia.

---

* Un technicien d'Almeria parlait de 200 ha pour la surface d'Aguila produisant en avril. Sans doute n'avait-il pas intégré les augmentations récentes de superficies en abris dans les zones d'Aguilas et de Mazarron.

CHAPITRE III

MILIEU NATUREL

Les rapports de mission produits depuis quelques années par les différents techniciens de l'agriculture française qui se sont succédé dans ces deux zones du Sud de la Péninsule Espagnole sont quelquefois très contradictoires sur le problème de **disponibilité en eau et en foncier** et les obstacles que cela pourrait poser à court terme pour le développement du potentiel de production légumier. Il nous est donc apparu nécessaire de faire le point sur ce sujet.

Nous n'avons pas cherché à rassembler des éléments sur ce problème pour les autres zones de production. Sans doute faudrait-il le faire pour apprécier plus exactement l'ensemble des possibilités dont dispose l'Espagne pour accroître son potentiel. Il conviendrait notamment d'examiner:

- la situation des Canaries qui disposent d'une eau de meilleure qualité qu'à Almeria et déjà d'un potentiel de production très important,
- celle des provinces de Malaga et Grenade où le climat est très semblable à celui d'Almeria et l'espace côtier beaucoup plus réduit et fragmenté,
- enfin celle de Cadix Huelva qui disposerait selon la C.F.C.E. de beaucoup d'eau et d'un sol de bonne qualité et aurait devant elle un avenir très prometteur.

Pour le moment, contentons nous donc d'étudier le cas d'Almeria (campo de Dalias) et du Sud de Murcia (Aguias et Mazarron).

A. Dans ces trois régions naturellement très arides puisqu'il pleut une moyenne annuelle de 200 mm* (contre 300 mm, un peu plus haut sur le Campo de Cartagena) les seules activités agricoles qui se développent en l'absence d'irrigation sont les cultures d'amandiers et les élevages ovins extensifs.

Ainsi sur les quelques 165 000 ha de la surface agricole de la province d'Almeria, plus de 100 000 ha, dont la plus grande partie en amandiers (46 %) et en orge (25 %) sont encore cultivés en sec. Quant à la production animale, malgré la prédominance écrasante (en valeur) de la production légumière, elle représente quand même 17 % de la production agricole totale (chiffres 1982 Direction Provinciale de l'Agriculture).

---

* cf tableau des précipitations en annexe 9

Il n'est donc pas étonnant que l'arrivée de l'eau ait bouleversé complètement le paysage de ces trois plaines côtières. En l'espace de 20 ans, on a vu surgir de ces "ejidos*" en bordure de mer les principaux jardins d'hiver de l'Europe. Et fort logiquement, la province d'Almeria qui se classait jadis parmi les zones économiquement sous développées et servait essentiellement de réservoir de main d'oeuvre pour les grandes villes industrielles d'Espagne ou de France, s'est vu propulsée parmi les 18 premières régions économiques du pays.

L'eau est donc le facteur clé du développement économique et notamment agricole dans cette partie de l'Espagne.

1°) Sur le Campo de Dalias, plaine côtière de 30 000 ha située au pied de la Sierra Gador et à proximité de la Sierra Nevada, montagne aux neiges éternelles culminant à 3 500 m, l'eau n'est pas un facteur limitant : on la trouve en abondance** dans les nappes profondes situées entre 80 et 200 m, régulièrement alimentées par la fonte des neiges de sierras ; on peut aussi la prendre directement dans la montagne en installant des barrages et en captant ses sources.

Cette eau présente cependant un problème de salinité notamment en bordure de mer où l'on peut trouver jusqu'à 2 g de chlorure de sodium par litre. Pour contourner cette difficulté, il a fallu introduire, ce qui a été fait dès 1957, la technique de culture sur sable dite "enarenado". Cette technique aujourd'hui quasi généralisée malgré son prix, consiste à rajouter*** sur une couche de terre argileuse de 30 cm, un peu de fumier et 10 à 15 cm de sable de mer : elle a pour principal avantage d'éviter les concentrations salines au niveau des racines ; elle permet également une diminution de l'évaporation de la plante et de la condensation sous abri, le réchauffement du sol, un meilleur développement du système radiculaire, une vie microbienne plus intense, l'absence de mauvaise herbe, une diminution de la battance et du tassement...

---

* ejido : terrain d'éboulis dépourvu d'irrigation.

** Cf Ch. 2-3 p.19 Mapa de cutivos y aprovechamientos de la Provincia de Almeria. Enero 1982 Min Agr.

*** Cette opération est effectuée tous les 4 à 8 ans, le sol n'étant l'objet d'aucun labour entre temps.

C'est l'Etat, à travers son Institut de Réforme et de Développement Agraire, l'IRYDA*, qui a pris l'initiative des premiers grands travaux d'irrigation. 500 colons ont alors été installés, dans des conditions financièrement intéressantes, sur quelques 1 500 ha récupérés à de grands propriétaires fonciers de la région. Aujourd'hui les expropriations** continuent et l'Etat poursuit son programme d'irrigation et d'aménagement régional mais il n'est plus le seul à s'intéresser au développement de la production légumière : de grandes sociétés telles que Tierras de Almeria et Tierras del Ejido, à capitaux nationaux et internationaux, ont voulu faire de même en essayant de vendre des parcelles toutes équipées : elles semblent cependant être arrivées un peu tard, comme nous le verrons plus loin dans le chapitre sur les systèmes de production.

2°) A Mazarron et surtout Aguilas, l'eau que l'on obtient essentiellement par forage, semble en quantité plus limitée qu'à Almeria. Certains à Aguilas, sont même obligés d'aller la forer à plusieurs dizaines de kilomètres du lieu de production et de la ramener par grosse conduite. Il n'est donc pas étonnant que le goutte à goutte y soit aujourd'hui quasiment généralisé alors qu'il est encore minoritaire à Almeria (les proportions seraient respectivement de 80 % et de 25 à 30 %). La culture sur sable y est également très répandue : l'eau est en moyenne relativement salée et la sécheresse qui a sévi ces dernières années n'a fait qu'accentuer ce problème.

Sur ces deux petites plaines côtières aux dimensions plus modestes que celle d'Alméria, l'Etat n'a pas entrepris de grands travaux d'irrigation. Vu l'importance des financements à consentir pour de tels travaux, l'absence d'intervention de l'Etat a permis à une poignée de gros producteurs exportateurs de contrôler, grâce à la propriété de l'eau, l'ensemble de la production et de la commercialisation maraichère et d'en tirer le maximum de profit.

B. Si l'on analyse maintenant le problème du foncier, on s'aperçoit qu'il est encore moins important que celui de l'eau.

---

* L'IRYDA a également un projet de développement de l'irrigation sur le Campo de Nijar, plaine située de l'autre côté de la ville d'Almeria et ne comportant malgré son étendue voisine de celle du Campo de Dalias que quelques centaines d'hectares de serres. Selon le C.F.C.E., le développement de cette zone qui semble tout à fait possible n'est pas prioritaire actuellement, le Campo de Dalias n'ayant pas encore atteint son seuil de saturation.

** 75 % des terres appartenaient dans cette région à des grands propriétaires fonciers.

A Aguilas et Mazarron, la terre sans eau n'a pratiquement pas de valeur : il suffit pour s'en convaincre de voir la facilité avec laquelle on change de terrain pour les cultures légumières de plein champ : pour la tomate, le terrain est déclaré usé au bout de 2 ou 3 ans.

A Almeria nous avons vu que les 30 000 ha du Campo de Dalias étaient loin d'être totalement occupés par les serres et que la réserve des 10 000 ha de Nijar, de l'autre côté de la ville d'Almeria n'était pas mise en valeur pour l'instant faute de candidats *.

Certains se sont étonnés de l'ingéniosité et de l'empressement développés pour accrocher quelques hectares de serre aux flancs de montagne et l'ont traduit en termes de saturation de l'espace disponible. C'est oublier que la plaine d'Almeria est loin d'être homogène sur le plan climatique et pédologique et que les flancs de montagne bénéficient en particulier d'une eau moins salée, d'une meilleure protection du vent et de quelques degrés de plus que les fonds de cuvette en bordure de mer. On connait également les problèmes de pierrosité et d'affleurement de la roche mère qui obligent parfois à effectuer un défoncement profond pour remplacer la terre sur une profondeur de 1 à 2 mètres. Tous ces éléments interviennent dans la formation du prix du terrain nu et expliquent que certains endroits de la plaine d'Almeria soient plus recherchés que d'autres.

En définitive, on peut dire qu'il n'existe pas de grande limitation au développement du potentiel de production dans ces deux provinces du fait de l'eau ou du foncier. Tout au plus, convient-il de dire que ces deux éléments pèsent d'un poids non négligeable dans le coût de production mais que leur abondance actuelle ne risque pas de provoquer une flambée de prix à leur niveau.

---

* Le Campo de Nijar serait légèrement plus froid que le Campo de Dalias, ce qui contribuerait à expliquer que les producteurs se soient surtout installés à l'Ouest d'Almeria.

CHAPITRE IV

QUALITE DU FRUIT

L'analyse des différents calendriers de production de tomate sous abri nous a permis d'entrevoir au chapitre 2 l'existence d'un certain nombre de problèmes de qualité. Nous allons les examiner un peu plus en détail en focalisant toujours notre attention sur les récoltes du mois d'avril, celles qui posent en fait le plus de difficultés.

Les exigences de la tomate en température sont relativement bien connues. Elles se situent aux niveaux suivants :

température d'ambiance	la nuit	: 10-12* à 15°
	la journée	: 21 à 27°
température du sol	14 à 18°	

Il est recommandé de maintenir ces températures aussi bien dans l'enceinte que dans le sol pour assurer une bonne fécondation et nouaison.

Les températures diurnes auront une influence marquée sur la qualité des fruits. Au-delà de 27°, ceux-ci ne présentent plus une coloration homogène et ils manquent de fermeté. Ils supportent alors difficilement le transport sur de grandes distances.

Par rapport aux températures extérieures qui font l'objet de ces relevés, on note en moyenne la nuit sous abri recouvert en polyéthylène une augmentation de 1 à 2° sauf par nuit ventée où il peut se produire des inversions. Dans la journée en raison de l'effet serre ces écarts sont plus marqués. Dans les abris classiques bien aérés ils atteignent facilement 2 à 4°.

---

* Il s'agit en fait d'une température moyenne et non pas d'une température minimale. Différents essais ont en effet montré qu'on pouvait obtenir une production correcte en culture froide en descendant régulièrement en dessous de 8° C mais avec des températures moyennes nocturnes dépassant 10 à 12°.

A Perpignan, sous abris froids c'est-à-dire dans des conditions analogues à celles du Sud de l'Espagne, on ne peut planter qu'à partir de la seconde quinzaine de mars. La floraison du 1er bouquet intervient dans la première quinzaine d'avril. La moyenne des températures minimales* des mois de mars et avril étant respectivement de 6°7 et 9°2, on peut considérer que celle de la première quinzaine d'avril est de 8°6 si l'on applique une croissance de températures proportionnelle au temps.

Tableau - Moyenne des températures minimales (1934-1960) pour l'Espagne et (1946-1982) pour Perpignan

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Année
Perpignan	4,0	4,6	6,7	9,2	12,5	16,2	18,6	18,4	15,9	12,0	7,6	5,1	10,9
Alicante	5,9	6,3	8,2	10,5	13,9	17,0	19,8	20,4	18,2	14,3	10,4	7,5	12,7
Murcia	4,3	5,2	7,7	10,0	13,0	17,1	19,3	19,3	17,0	12,5	8,1	5,9	11,6
Almeria	8,0	8,5	10,5	12,5	14,9	18,3	20,9	21,6	19,9	15,8	12,0	9,2	14,3

Source : Atlas météo espagnol

Si l'on compare maintenant la température minimale de la première période de floraison sous abri froid à Perpignan avec celle des quatre mois d'hiver à Almeria, on s'aperçoit que sont plus froids que la première quinzaine d'avril à Perpignan, le mois de janvier et la première quinzaine de février et encore ne le sont-ils tout au plus que d'un demi-degré. La 2ème quinzaine de décembre et la 2ème quinzaine de février sont un peu plus chaudes, quant au mois de mars et à la 1ère quinzaine de décembre, ils connaissent des températures nettement plus élevées (de plus de un degré).

Sur la base de cette comparaison et compte tenu des variations climatiques interannuelles pouvant donner lieu assez souvent à des écarts de 2° autour de la moyenne on aboutit à la conclusion que des problèmes de

---

* Nous avons fait figurer en Annexe 10 le nombre de jours de gel et la fréquence des températures minimales d'octobre à mai.

fécondation et de nouaison peuvent se poser à Almeria* :
- de manière occasionnelle de fin décembre à fin février,
- de manière plus fréquente du 1er janvier au 15 février.

Du fait de ces difficultés, la qualité des fruits à la récolte peut laisser à désirer dès la fin janvier et jusqu'au 15 avril, la probabilité pour que celle-ci soit médiocre étant plus forte à la fin février et au mois de mars.

Si l'on examine maintenant le tableau des températures **maximales** et que l'on repère la période où l'on s'approche des 27° critiques sous abri, c'est à dire des 24 ou 25° à l'extérieur compte tenu de l'effet serre, on constate que Almeria a la même évolution que Perpignan en mai, juin, juillet.

Tableau - Moyenne des températures maximales: (1934-1960) pour l'Espagne et (1946-1982) pour Perpignan

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Année
Perpignan	12,0	13,0	15,5	18,1	21,7	25,7	28,8	28,0	25,2	20,4	15,8	12,6	19,7
Alicante	15,7	17,2	19,4	21,3	24,4	28,3	31,1	31,5	29,0	24,5	20,3	17,0	23,3
Murcia	15,7	17,1	20,3	22,4	25,7	30,4	33,4	33,4	30,4	25,2	20,4	16,9	24,3
Almeria	15,6	16,1	17,8	19,8	22,0	25,7	28,5	29,1	27,1	22,9	19,2	16,6	21,7

Source : Atlas Météo Espagnol

Perpignan commençant à connaitre des problèmes de qualité (fermeté et coloration) du fait des excès de température dès le 10 juin, on peut donc s'attendre au même phénomène à Almeria dès la même date.

Si l'on regarde enfin le tableau des **insolations** et que l'on calcule le nombre d'heures où le soleil brille de octobre à mars, on s'aperçoit qu'il est supérieur à 1 000 heures de Perpignan à Almeria. A part quelques périodes nuageuses exceptionnelles, les plantes ne manqueront donc pas de lumière.

---

* Compte tenu de l'hétérogénéité climatique de la zone, pouvant se traduire par des différences de 2 à 3°, il se peut que seule une partie de la plaine d'Almeria connaisse ces difficultés. Pour Aguilas et Mazarron, il n'existe pas de données climatiques identiques : il ne nous est donc pas possible de développer l'analyse que nous avons faite pour Almeria.

Tableau - Insolation (en heures) (1934-1960) pour l'Espagne et (1946-1982) pour Perpignan

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Perpignan	153	162	207	231	249	276	316	274	223	186	154	138	2567
Alicante	182	192	222	262	307	333	302	331	252	210	180	176	3009
Murcia	183	182	205	242	300	327	367	332	242	203	174	184	2941
Almeria	184	184	217	258	312	329	359	334	264	221	179	168	3009

Source Atlas Météo Espagnol

En définitive, c'est donc bien un problème de température qui est en cause pour la qualité de la tomate sous abri à Almeria. Si celle-ci est assurée sans problème de octobre à janvier d'abord en plein champ puis sous abri, il n'en est pas de même de début février à mi avril et surtout de la fin février à fin mars début avril. Les abris plastique qui ont fait gagner 1 à 2° (en l'absence de vent) par rapport au plein champ sont encore insuffisants pour produire à tout moment de la qualité premier choix*.

Tableau - Températures moyennes

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Perpignan	7,6	8,6	11,5	14,0	17,6	21,2	24,1	23,4	21,0	16,3	12,0	8,9
Alicante	10,8	11,9	14,2	15,5	19,2	22,9	25,8	26,1	23,9	19,6	15,5	12,6
Carthagène	11,6	12,1	14,1	15,9	19,5	22,5	25,8	26,5	24,0	19,6	15,6	13,3
Almeria	12,6	13,0	14,3	16,2	19,4	22,3	25,1	26,4	24,0	20,8	15,6	13,2
Iles Canaries	17,8	17,7	18,0	18,6	19,8	21,2	22,4	23,7	23,5	22,5	20,8	18,9

Depuis longtemps les espagnols s'efforcent de lutter contre ce handicap naturel. Différentes solutions ont été trouvées parmi lesquelles:

---

* Ce handicap ne semble pas exister aux Canaries si l'on en juge par le tableau des températures moyennes.

1°) La recherche d'un matériel végétal plus adapté aux conditions climatiques hivernales difficiles.

Des dizaines d'hybrides originaires des Pays-Bas, des Etats-Unis, de France et d'Israël ont été testés au cours des dix dernières années. Cet effort a permis de mettre en évidence* les bonnes aptitudes de certains hybrides, à nouer dans des conditions de température difficiles. Mais tout n'est pas résolu pour autant. L'utilisation des hormones est encore généralisée et leur emploi trop souvent abusif** ce qui contribue alors à accentuer les défauts du fruit. C'est pour cela que le programme de recherche sur les hybrides parthénocarpiques, aujourd'hui semble-t-il bien avancé, est porteur de beaucoup d'espoir.

2°) La modification des calendriers.

La grande majorité des plantations de tomate a lieu en septembre octobre pour une récolte à partir du 15 novembre. Sur ces plantes les fruits récoltés en avril correspondent à des fins de production et sont donc moins jolis, si l'on met à part les problèmes de fécondation et de nouaison, que les fruits issus des premiers bouquets.

Pour éviter cela et faire en sorte que la production d'avril corresponde à des premiers bouquets, certains plantent en janvier. C'est le calendrier type III dont nous avons détaillé au chapitre II les avantages et inconvénients.

3°)L'utilisation de films thermiques

Le remplacement des films polyethylène classiques par des films thermiques (polyethylène infrarouge surtout, EVA en moindre quantité), permet d'obtenir en moyenne un gain de 0,5° à 1,5° sur les températures minimales.

---

* D'autres objectifs ont été fixés à cette recherche variétale et notamment la résistance aux parasites.

** Certaines coopératives font le choix de ne pas hormoner pour gagner en qualité à l'exportation et prétendent que la perte de rendement physique est largement compensée par le gain économique.

4°) Le chauffage du sol

Le manque d'étanchéité des abris ne permet pas de les chauffer. Par contre en chauffant le sol à 15 ou 16°, ce qui est nécessaire puisque sa température évolue entre 11 et 13° du 15 décembre à la fin février, il semble que l'on apporte une certaine amélioration de la qualité notamment sur le plan de la fermeté. Cette technique déjà présente dans la plaine d'Almeria sur 50 ha, pour le concombre, le poivron et le melon, ne l'est pas encore pour la tomate. Dans les conditions actuelles de rentabilité sur le marché intérieur et compte tenu de la politique des quotas à l'exportation, son utilisation ne semble pas encore justifiée. Elle coûterait aujourd'hui à qui voudrait l'appliquer :

- 57 Pesetas/m2/an d'annuité (300 pts sur 10 ans avec un prêt à 14 %)
- 50 Pesetas/m2/an de FOD (1 litre/m2)

soit pour 6 kg de tomate produits en période critique 18 Pts/kg. Ceci augmenterait donc de 60 % les coûts à la production et porteraient les coûts frontière à une moyenne de 4,00 F - 4,50 F/kg.

Même si la solution de chauffage du sol ou de chauffage tout court ne sont pas écartées et continuent à faire l'objet de programmes de recherche importants, notamment en ce qui concerne l'utilisation d'énergie solaire, il semble que les progrès décisifs en matière de qualité soient beaucoup plus à attendre aujourd'hui du côté des recherches variétales. Si celles-ci aboutissaient, ce qui est loin d'être exclu, les espagnols devraient être en mesure* de s'imposer beaucoup plus nettement sur le marché européen pour la période de fin d'hiver début de printemps.

---

* En aval de la production, le système fonctionne aujourd'hui très bien, que ce soit au niveau régulation des exportations (cf chapitre VI), qu'au niveau de l'acheminement du produit (cf délais de transport en annexe 11).

CHAPITRE V

ASPECTS MICROECONOMIQUES DE LA PRODUCTION

Il existe encore relativement peu de données détaillées sur les coûts de production tomate pour les abris plastique du Sud de l'Espagne*: une telle information est pourtant bien précieuse : elle sert de base pour se faire une idée du revenu agricole des producteurs andalous et permet de faire des comparaisons microéconomiques rapides entre les principales zones concurrentes sur le marché européen (Maroc, Espagne, France, Pays-Bas...).

Notre objectif étant d'évaluer la dynamique du potentiel de production espagnol sur les périodes sensibles pour les serristes communautaires, il nous est apparu très important de rassembler les quelques éléments comptables existants pour donner un ordre de grandeur du prix de revient d'un kilo de tomate récolté sous abri au mois d'avril dans le Sud de l'Espagne.

Nous nous sommes servis pour cela de quelques chiffres fournis par des techniciens agricoles, coopérateurs ou gros producteurs espagnols et de ceux produits dans un certain nombre de documents ou rapports de mission. Nous avons d'abord calculé le prix de revient au producteur en faisant comme si la main d'oeuvre familiale était rémunérée au salaire minimum agricole. Nous avons mentionné chaque fois que cela était nécessaire, les conventions de calcul adoptées (durée d'amortissement, clé de répartition, calendrier et rendement moyen de référence...) ou les écarts observés pour un même poste. Nous avons enfin terminé ce chapitre en identifiant un certain nombre de coûts situés en aval du producteur et permettant de faire des comparaisons avec les coûts moyens communautaires.

A. Prix de revient au producteur

1. Amortissements de structure

a) Foncier

Le prix de la terre est monté très vite au début du boom des abris ; il tendrait aujourd'hui à se stabiliser et même à régresser.

---

* En agriculture, les périodes de croissance rapide ne favorisent guère la collecte d'information comptable. Dans le maraîchage français on commence tout juste à s'intéresser aux coûts de production. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce qu'en Espagne ce mouvement soit encore très embryonnaire.

Les écarts entre les chiffres produits par nos différents interlocuteurs sont quelquefois très importants (de 100 à 500 Pts/m2). Cela tient principalement à deux choses :

- l'hétérogénéité climatique et pédologique de la zone déjà évoquée au chapitre III et qui se traduit par des différences de prix de 1 à 2 ;
- l'inclusion ou non dans le prix de la terre des frais de dépierrage, de défoncement, de nivelage et d'apport de la couche de terre arable.

Pour notre part, nous avons retenu le chiffre de 250 Pesetas pour un mètre carré de terre prêt à recevoir le fumier et la couche de sable et nous l'avons amorti sur 25 ans.

b) Aménagement du terrain

Il s'agit donc des frais de mise en place de la couche de sable, mise en place qui se renouvelle, dans la réalité, tous les 6 ans.

c) Abri

L'abri le plus répandu est sans aucun doute l'abri traditionnel de type parral*, celui dont l'ossature est faite de deux treillages métalliques s'appuyant sur des piquets en bois d'encalyptus provenant d'Andalousie Occidentale.

Nous avons calculé les coûts de main d'oeuvre nécessaires pour mettre en place un tel abri en utilisant les temps de travaux pour la construction de la ferme collective de la coopérative Ejidomar : les 30 ha d'abri avaient été construits en 5 mois par une équipe de 80 personnes soit une moyenne de 333 j. par ha.

Enfin, nous avons amorti les coûts de structure sur 12 ans : c'est une durée d'amortissement technique avancée par un certain nombre de producteurs ayant installé leurs premiers abris il y a déjà une dizaine d'années. Pour que les abris durent aussi longtemps, il est cependant nécessaire que le fil de fer du treillis soit de bonne qualité. Nous en avons bien sûr tenu compte dans notre calcul. L'abri de référence pour notre calcul détaillé est celui d'Almeria. A Aguilas et Mazarron où le vent n'est pas aussi vio-

---

* Le nom est emprunté à la technique de palissage de la vigne de table. Les premiers réalisateurs d'abri ont mis à profit le treillis de fil de fer qui supportait le raisin de table pour y coucher le filmplastique servant de toit à l'abri.

lent, les abris peuvent être construits plus hauts. Cette solution généralement adoptée dans ces deux zones coûte cependant environ 50 % plus cher.

d) Film plastique

Il existe dans le Sud de l'Espagne trois types de films plastique tous en polyethylène**.

d1 Le film standard renouvelé tous les ans, le plus utilisé jusqu'à ces dernières années.

d2 Le film longue durée qui se garde 2 ou 3 saisons. Il est plus cher d'environ 20 % à l'achat, mais donne lieu à des amortissements beaucoup moins élevés.

Prix 1981	Standard	Longue durée
Plastique	33	40
Main d'oeuvre (débachage et bâchage)	16	16
Amortissement annuel	49	28

Il présente cependant deux gros inconvénients sur le plan technique :

- dans ces zones ventées et peu arrosées, il n'y a pas suffisamment de pluie pour entrainer la poussière qui se dépose sur les films et constitue rapidement un écran à la pénétration de la lumière.
- la présence d'un film plastique, en été, lorsque le sol est nu, favorise une évaporation intense et tend à augmenter la concentration en sel.

Devant les fortes augmentations de ces dernières années du prix du pétrole (plastique) et de la main d'oeuvre, le film longue durée a pris de plus en plus d'importance malgré ces deux inconvénients (cf tableau ci après).

---

* Les films EVA infra rouge ont échoué : ils retenaient trop facilement les particules de poussière, du fait de leur pouvoir électrostatique.

d3 Le film infra rouge qui s'utilise également 2 saisons (encore que certains préfèrent le changer tous les ans du fait de la perte de luminosité) et permet de gagner en température sur le film normal. 10 % plus cher environ que le film longue durée, il s'est développé à Almeria notamment depuis le gel de janvier 1981 et représente aujourd'hui 25 % de la surface. A Aguilas et Mazarron, il serait dominant (80 % de la surface).

Tableau - Evolution de la consommation des films pour la couverture des serres et des grands abris dans la province d'Almeria (tonnes)

Types de plastiques	1976	1977	1978	1979
Standard	2 200	4 500	5 000	6 000
Longue durée	200	1 000	2 000	3 000
Infrarouge	0	200	750	1 000
Total (tonnes)	2 400	5 700	7 750	10 000
Total (ha)(1)	1 100	2 600	3 500	4 550

Source : Comité des plastiques
(1) On obtient la superficie par le coefficient 2,2 ; il faut 2,200 kg de plastique par hectare.

Tableau - Evolution des prix au serriste selon les types de plastique

Epaisseur	1978	1979	1980	1981	en francs 1981
Standard 100 µ	73	110	125	150	9 F.
Longue durée 150 µ	80	125	150	180	11 F.
Infrarouge 200 µ	100	150	170	200	12 F.

Source : Comité des plastiques en agriculture.

Signalons enfin que tous ces films sont livrés en grosses bobines pesant jusqu'à 1 000 kgs et nécessitent donc un appareillage spécial monté sur camion pour en faciliter la pose.

e) Divers

Il s'agit principalement :

- des équipements d'irrigation : forage, bassin de récupération, électricité, goutte à goutte simple.

- du hangar (500 m2), d'un véhicule pour les livraisons et petits transports (2 CV camionette), d'un motoculteur 15 CV (le tracteur n'est pas nécessaire avec la culture sur sable), et de divers matériels (cuve de traitement, 2 pulvérisateurs à dos, différents petits outils...).

2. Frais de financement des structures

Les producteurs de légumes du Sud de la Péninsule Espagnole peuvent aujourd'hui recourir à trois types de prêts pour financer leurs structures :

a) des prêts normaux, octroyés par la Caisse Régionale de Crédit Agricole; cette banque fonctionne comme une coopérative de plusieurs milliers de membres ce qui lui permet de pratiquer des taux d'intérêt légèrement inférieurs à ceux des banques privées (17 % contre 20 %).
Signalons qu'en 1975, ces prêts normaux étaient encore au taux de 9 %.

b) des prêts jeunes agriculteurs (de moins de 35 ans) au taux de 9 % et plafonnés à 1 million de Pesetas, ayant pour objectif de les aider à constituer une entreprise viable.
Pour prétendre à ces prêts, les jeunes doivent suivre des cours en s'appuyant éventuellement sur des prêts de formation plafonnés à 300 000 Pesetas et remboursables en 6 ans. Dans la plaine d'Almeria, c'est le centre d'Aguadulce appelé également Escuela de Capacitacion Agraria de Felix qui dispense ces cours. Créé début 1981 sous l'égide du SEA (Service de Développement Agraire) ce centre a également pour vocation de former des techniciens.

c) des prêts IRYDA au taux de 11 % (soit 14 % avec les frais) et plafonnés à 3 millions de Pesetas, attribués à des candidats à l'installation pour l'aménagement du terrain et l'acquisition de l'abri.
L'IRYDA est, rappelons-le, l'Institut de Réforme et de Développement Agraire qui entreprend pour le compte de l'Etat et dès 1953, les premiers grands travaux d'irrigation de la zone d'Almeria, tout en expropriant les grands propriétaires fonciers installés sur cette zone. Il aménage non seulement les forages et les points d'eau mais trace les routes, crée des centres urbains et installe de petites exploitations familiales sur 1,5 ha environ de terre irriguée et aménagée avec la technique de l'enarenado.

Pour ces prêts jeunes agriculteurs et IRYDA, la durée est généralement de 10 à 12 ans, le remboursement des intérêts ne s'effectue qu'à partir de la 2ème année et celui du capital à partir de la 4ème année.

C'est l'Etat à travers la Banque de Crédit Agricole de l'Etat qui bonifie et accorde ces deux types de prêts. Mais il ne le fait que dans les zones déclarées d'intérêt national et avec pour objectif de mettre en place les conditions favorables à l'expansion d'une agriculture productive.

Pour terminer avec les possibilités de financement, il convient de signaler qu'il existe également :

- pour l'irrigation (bassins de récupération, goutte à goutte...) des subventions de 20 %
- pour l'habitat* des subventions de 30 % et pour le reste des prêts sans intérêt sur 30 ans
- pour le foncier* (terrain nu) des prêts sans intérêt remboursables en 50 ans à partir de la 5ème ou 10ème année.

Dans le calcul des frais de financement, nous avons retenu un taux d'intérêt moyen de 14 % (soit le taux IRYDA) et appliqué les durées d'amortissement techniques définies ci-dessus, c'est à dire :

- véhicule..... 5 ans
- Aménagement du terrain..... 6 ans
- Goutte à goutte..... 6 ans
- Motoculteur, dur matériels..... 6 ans
- Abri..... 12 ans
- Forage, bassin..... 15 ans

Pour le foncier, nous avons supposé que l'exploitant bénéficiait d'un prêt sans intérêt.

3. Total des charges de structure

Les charges de structure (amortissement + frais financiers) ainsi obtenuesont été consignées dans le tableau ci-après.

---

* Ces deux avantages financiers existaient au début du développement de la zone. Je n'ai pas vérifié s'ils existaient encore aujourd'hui.

Tableau - Charges de structure pour l'abri plastique traditionnel de type parral du Sud de l'Espagne (1983)

Pesetas/m2	Total	Durée Amortisst	Amortisst Annuel	Frais financiers annuels	Total charges de structures annuelles
1) Foncier	250	25	10	-	10
2) Aménagt du terrain	135	6	22,5	12,2	34,7
Fumier 50					
Sable 35					
Main d'oeuvre 50					
3)a. Abri bas Almeria	234	12	19,5	21,8	41,3
Bois 40					
Fil de fer 94					
Muret,semelles 25					
Plastique,latéral 7					
Main d'oeuvre 68					
b. Abri haut Aguilas			30	33,5	63,5
4) Film plastique					
a. Standard	49	1	49	- *	49
b. Thermique	60	2	30	- *	30
5) Divers					
Forage, bassin, élec	150	15	10	14,4	24,4
Goutte à goutte	60	6	10	5,4	15,4
Hangar	20	20	1	2,0	3,0
Véhicule	35	5	7	3,2	10,2
Motocult. et div.mat.	25	6	4	2,4	6,4

Plusieurs cas de figure sont donc à envisager selon :

- le type d'abri : abri bas à Almeria, abri haut à Aguilas et Mazarron
- le type de plastique : standard, longue durée et thermique
- la présence ou non de goutte à goutte

Ce sont là les principales options différenciant aujourd'hui de manière non négligeable les charges de structure des serristes légumiers du Sud de l'Espagne.

Compte tenu de la fréquence des cas rencontrés et de l'importance que prennent certaines options aujourd'hui, nous avons retenu 4 cas de figure pour le calcul des charges de structure.

---

* Nous considérons comme négligeables en première approximations les frais financiers à court terme.

Zone	Type de plastique	Présence de goutte à goutte	Type d'abris	Total charges de structure Pts/m2	dont frais financier Pts/m2
1 ALMERIA	Standard	Non	Bas	179	56 (31 %)
2 ALMERIA	Thermique	Non	Bas	160	56 (35 %)
3 ALMERIA	Thermique	Oui	Bas	175	61 (35 %)
4 AGULAS MAZARRON	Thermique	Oui	Haut	198	73 (37 %)

La charge de structure annuelle pour un serriste qui s'installe aujourd'hui dans les conditions financières définies ci-dessus varierait donc de 160 à 200 Pesetas par m2 et comprendrait environ un tiers de frais financiers. La décomposition de ces charges pour un abri type Almeria équipé de goutte à goutte et de plastique thermique serait la suivante :

Foncier dépierré, défoncé et nivelé	6
Sablage	20
Abri	24
dont fil de fer	(9)
Plastique	17
Forage, bassin	14
Goutte à goutte	9
Divers (hangar, véhicule, motoculteur.)	10
Total	100

Remarquons que la part de la main d'oeuvre inclue dans les charges de structure annuelles au niveau de l'aménagement du terrain, de l'installation de l'abri, de la dépose et de la mise en place du plastique n'est guère supérieure à 15 ou 20 % : l'utilisation de main d'oeuvre familiale pour diminuer les sorties d'argent n'a donc qu'une portée limitée.

4. Charges en consommations intermédiaires

Les consommations intermédiaires sont sans doute moins bien connues que celles de structures. Des quelques informations disponibles recueillies au cours de nos missions respectives, dans les mémoires d'étudiants du Centre d'Aguadulce et les documents du C.F.C.E., nous avons dégagé les résultats suivants pour chacune des principales consommations.

a) **La graine** : vaudrait environ 5 pesetas et les densités de plantation seraient de l'ordre de 2 plantes par m2.

b) le m3 **d'eau** vaudrait selon les chiffres 1981 du C.F.C.E. entre 2,5 et 10 Pesetas à Almeria. En prenant 3 m3/m2 pour consommation moyenne d'une tomate de printemps sous plastique, on aboutit à un prix de l'eau moyen de l'ordre de 15 Pesetas/m2.

c) **La desinfection** qui se pratiquerait tous les ans en Andalousie selon l'étude C.F.C.E. valait en 1981 : 15 à 17 Pesetas/m2 pour le bromure et 8 Pesetas/m2 pour le Vapam.

d) enfin, **fertilisation** et **traitements** pour la tomate seraient d'après nos interlocuteurs de terrain respectivement de l'ordre de 10 et 3 Pesetas/m2,

ce qui nous donnerait au total une moyenne de l'ordre de 50 Pesetas/m2.

5. Charges de main d'oeuvre

a) Niveau des salaires et mode de paiement

Si l'on se refert uniquement aux **déclarations** de salaires faites par des employeurs que nous avons contactés sur place, on s'aperçoit qu'il existe déjà une certaine diversité dans la façon de payer les travailleurs.

Il arrive que les hommes soient payés plus que le SMAG, c'est plus rare pour les femmes. Il y a souvent des différences de salaires entre le travail aux champs et celui sur les chaines de conditionnement payé un peu plus cher. C'était le cas par exemple : en avril 1983 à Aguilas, où la Société Fresa déclarait payer le travail de conditionnement 10 % plus cher que le travail aux champs (234 Pts contre 214 Pts de l'heure).
Les heures supplémentaires sont payées le plus souvent comme des heures normales. Nul doute que cette diversité doit se retrouver dans la pratique très amplifiée.

Par ailleurs, il faut savoir que :

- les employeurs doivent payer comme charges sociales :

. une charge fixe par journée travailleur, quel que soit le nombre d'heures réalisées par ce travailleur : de 50 à 60 Pts/jour en décembre 1980 dans la coopérative Agroparador à Alméria , 56 Pts dans la Société Fresa en avril 1983.

. une charge proportionnelle : elle était de 5 % du salaire versé en décembre 1980 dans la coopérative Agroparador.

. une assurance accident. Au total cela représenterait environ 10 à 15 % du salaire brut des travailleurs. On peut pour illustrer prendre l'exemple d'un producteur qui a employé sur son exploitation de 14 000 m2 d'abris, 4 personnes de septembre à juin et a versé pour 750 000 Pts de salaires bruts :

- 90 000 de charges sociales dont
  - 30 000 de charges fixes
  - 40 000 de charges proportionnelles
  - 20 000 d'assurance accident

Si l'on regarde maintenant l'évolution des salaires agricoles, l'on constate que les salaires ont progressé beaucoup moins rapidement ces dernières années (11 % en moyenne annuelle depuis 1980 contre 19 % de 1976 à 1979).

Tableau - Evolution des salaires agricoles espagnols au 1er janvier

	1976	1980	1981	1982	1983
Indice	100	200	221	247	272
Pts/heure	69	137	151	170	188

Source : Bulletin Mensuel des Statistiques du Ministère de l'Agriculture.

b) Temps de travail à l'hectare et coût de main d'oeuvre

Le C.F.C.E. estime le nombre d'UTH* pour 1 hectare d'abris dans le Sud de l'Espagne, supérieur à 3 et le situe entre 3,5 et 4 pour les exploitations familiales qui pratiquent généralement une rotation de deux cultures, du type tomate/pastèque, melon ou haricot.

Toujours selon eux, cette tomate d'hiver sous abri, produisant 7 kgs au m2 dans la plaine d'Almeria exigerait 4 200 heures à l'hectare dont 1 800 heures pour la récolte, soit un rendement de 40 kg/heure/personne.

Ces chiffres rejoignent les évaluations que nous avons faites sur place, par exemple sur cette exploitation familiale déjà importante qui dispose de 14 000 m2 d'abri et emploie pour ce faire 4 personnes à plein temps de septembre à juin, ce qui représente, en incluant le travail familial environ 4 UTH/ha.

---

* Unité de travail humain.

Cependant, pour tenir compte des augmentations de productivité * (nouvelles variétés, goutte à goutte, plastique thermique...) qui permettent aujourd'hui de produire beaucoup plus que 7 kgs au m2 sur la période d'hiver normale, c'est à dire de décembre à avril, il est nécessaire de corriger les temps de travaux en fonction de ces rendements. En prenant trois hypothèses de rendements : 7, 10 et 13 kgs, on obtient comme temps de travail total à l'hectare :

7 kg	4 200 tonnes/ha
10 kgs	5 000 tonnes/ha
13 kgs	5 800 tonnes/ha

Ce qui nous donne, en supposant que la totalité du travail y compris familial est salarié et rémunéré au taux horaire des statistiques de janvier 1983, soit 188 Pts/heure + 15 % de charges sociales.

Pour un rendement de	7 kg/m2	:	91 Pts/m2 de charges de main d'oeuvre
" " " "	10 kgs/m2	:	108 Pts/m2 " " " " "
" " " "	13 kgs/m2	:	125 Pts/m2 " " " " "

6. Coût de production total

Précisons d'abord les trois hypothèses de rendement émises au paragraphe précédent. Il s'agit donc du calendrier de culture le plus couramment adopté dans les deux zones (type II dans le chapitre II) et correspondant à une récolte de décembre à avril.

Quand un tel calendrier n'est pas interrompu, il n'y a généralement pas d'autre culture en rotation sous l'abri pour l'année en cours. Il y a donc lieu de faire supporter la totalité des charges de structures à la culture de tomate.

Les rendements moyens correspondant à un tel calendrier seraient d'après nos différentes sources (CFCE, techniciens et producteurs) : de 8 à 10 kg sans goutte à goutte et de 10 à 12 kg avec goutte à goutte.
D'où nos trois hypothèses de rendement encadrant largement ces chiffres.

---

* Les plantes sont conduites traditionnellement de la façon suivante : irrigation gravitaire, densité de plantation espacée (1,5/m2) et conduite à deux bras. Le palissage sous abri se fait sur ficelle alors qu'en plein champ il est sur roseaux.

Pour totaliser l'ensemble des coûts (de structure, de consommations intermédiaires et de main d'oeuvre), nous avons croisé les trois hypothèses de rendement avec les quatre cas de structure en annulant cependant un certain nombre de cas qui nous paraissent peu probables.

Tableau - Coût de production par m2 de surface abritée cultivée en tomate.

Pesetas/m2	Struct.	C I	Main d'oeuvre			Total		
Chiffres 1983			7	10	13	7	10	13
Almeria. Plast. stand. gag 0	179	50	91	108		320	337	
Almeria. Plast. therm. gag 0	160	50	91	108		301	318	
Almeria. Plast. therm. gag 1	175	50		108	125		333	350
Murcia Sud Plast. therm.gag 1	198	50		108	125		356	373

Tableau - Coût de production par kg de tomate récolté sous abri

Pesetas/kg	7	10	13
Almeria. Plast. stand. gag 0	46	34	
Almeria. Plast. therm. gag 0	43	32	
Almeria. Plast. therm. gag 1		33	27
Murcia Sud Plast. therm.gag 1		36	29

Les résultats produits dans les deux tableaux ci-dessus montrent que les coûts de production par m2 varient de 300 à 375 Pesetas/m2 soit de 15 à 20 F./m2 ; et les coûts de production par kg récolté* :

de 25 à 30 Pesetas (1,25 à 1,50 F) lorsque les rendements sont de 13

de 30 à 35 Pesetas (1,50 à 1,75 F) lorsque les rendements sont de 10

de 40 à 45 Pesetas (2,00 à 2,25 F) lorsque les rendements sont de 7

Les gains de productivité obtenus ces dernières années notamment avec l'introduction de goutte à goutte, de nouvelles variétés (par exemple

---

* La division par le nombre de kgs récolté est un peu grossière sans doute faut-il majorer quelque peu ces coûts pour les kgs récoltés au mois d'avril compte tenu des problèmes de qualité évoqués au chapitre précédent.

Dombo) ou de plastique thermique sont économiquement très intéressants puisqu'ils permettent d'abaisser les coûts de production d'un tiers environ.

On remarque par ailleurs que les charges de structure représentent avec plus de 50 % du coût total le poste le plus important : les charges de main d'oeuvre égales environ à 33 % du coût total ne sont donc pas aussi déterminantes que certains pourraient le penser.

Il faut rappeler enfin que ces coûts sont calculés sur la base de structures neuves financées au taux de 14 % alors que dans la réalité de nombreux producteurs disposent de structures déjà bien amorties et ayant été installées à une période où les taux d'intérêts étaient bien inférieurs à ceux d'aujourd'hui.

En choisissant de calculer les charges de structures sur la base de prix et d'intérêts 1983, on a donc éclairé plus particulièrement la dynamique des nouveaux investissements, celle de l'élargissement du potentiel de production. Et il ressort de cette analyse assez rapide que la tendance est plutôt à l'amélioration des productivités qu'à l'accroissement des surfaces en abri.

La décision toute récente du gouvernement espagnol de supprimer les bonifications de prêts pour les investissements des serristes d'Almeria à l'exception de ceux pour acheter du goutte à goutte, semblerait vouloir peser également dans ce sens.

B. Revenu des producteurs de tomate sous abri

Il n'existe pas de réseau d'information comptable permettant d'aborder ce problème de manière satisfaisante*. Tout au plus pouvons nous essayer de comparer les coûts de production estimés ci-dessus aux prix de vente de la tomate sur les marchés de production, ce qui nous permettra d'avoir une idée sur la part de revenu net dégagée par la culture de tomate sous abri.

---

* En France, le RICA produit théoriquement des chiffres pour le secteur maraîchage sous abri mais ces chiffres sont inexploitables dans la pratique.

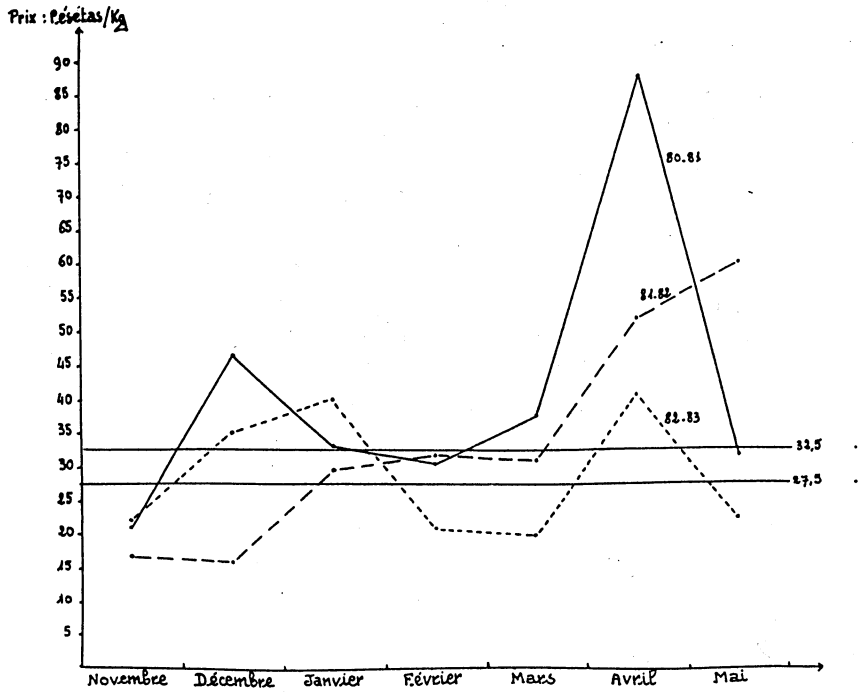
1. Prix de vente de la tomate sur les marchés de production

Des techniciens de la plaine d'Almeria nous ont déclaré que 80 à 90 % de la tomate d'alhondiga* s'était vendue une moyenne de **15 Pesetas le kg** au cours de l'hiver 82/83 et de 10 Pesetas le kg au cours de l'hiver 80/81. Ces chiffres qui recouvrent certes de grosses différences entre exploitants et n'excluent pas qu'une minorité d'entre eux ait réussi à vendre leur tomate à des prix trois ou quatre fois plus élevés, semblent cependant bien inquiétants pour la rentabilité des cultures de tomate sous abri puisqu'ils s'établissent à des niveaux deux ou trois fois inférieurs à ceux des coûts de production estimés au paragraphe précédent. Ils supposeraient que les investissements récents ne sont plus rentables et que les exploitations familiales, même installées depuis plusieurs années compensent la différence par un surtravail et des revenus largement inférieurs à un équivalent SMAG.

Les statistiques de prix publiées mensuellement par le Ministère de l'Agriculture ne correspondent cependant pas aux déclarations ci-dessus.

Tableau et courbe 14 - Prix perçus par les agriculteurs pour la vente de tomate

Pts/kg	Nov.	Déc.	Janv.	Fevr.	Mars	Avril	Mai	Moyenne Déc. à Avril
80/81	21,08	46,65	33,12	30,35	37,76	87,71	32,30	47,11
81/82	16,80	16,20	29,66	32,34	31,70	51,79	60,39	32,33
82/83	21,90	34,67	39,92	20,75	19,93	40,74	22,56	31,20



On remarquera au passage que le mois d'avril donne lieu à des prix beaucoup plus élevés que la moyenne. Mais les prix relevés correspondant semble-t-il, à des tomates de première qualité, il ne s'agirait donc pas d'un prix moyen : les récoltes d'avril posent en effet assez souvent des problèmes de qualité comme nous l'avons vu au chapitre qualité et une grande partie de la récolte ne peut être classée en catégorie I. Beaucoup de producteurs ne profiteraient donc pas de ces prix élevés.

On se souviendra à cet égard, de la stratégie de certains* producteurs destinant leur tomate à l'exportation et préférant travailler la qualité quitte à avoir moins de rendement ou préférant commencer à récolter plus tard, à partir du mois de mars par exemple, pour avoir de la meilleure qualité en avril et décrocher de meilleurs prix.

En ce qui concerne les prix de l'ensemble de la campagne, on constate lorsque l'on fait une moyenne de décembre à avril, une dégradation assez nette en 3 ans. Sans doute faut-il être prudent sur les conclusions dans la mesure où les phénomènes conjoncturels peuvent largement influencer cette baisse**. On ne peut cependant s'empêcher de relier une telle diminution des prix d'une part aux problèmes souvent évoqués par nos interlocuteurs espagnols de saturation du marché national et international, d'autre part par l'essoufflement de la croissance du parc d'abris plastique de la plaine d'Almeria qui se manifeste depuis le début des années 80.

---

* En particulier les coopérateurs d'Almeria qui ressentent beaucoup plus le besoin que d'autres, de produire de la qualité à l'exportation vu leur position encore minoritaire dans les partages de quotas.

** Notamment pour le mois d'avril qui voit ses prix très influencés par les évènements climatiques de l'hiver en cours et les problèmes de qualité qui peuvent en découler. Les 88 Pts/kg obtenus en avril 1981 ne sont par exemple pas étrangers au fait qu'il ait gelé cet hiver là, ce qui se produit une fois tous les 5 ou 10 ans et que de nombreux plastiques se soient envolés.

2. Revenu net des producteurs de tomate

Si les statistiques du Ministère représentent vraiment* le prix moyen touché par les producteurs de tomate du Sud de l'Espagne, la situation serait alors moins dramatique pour ces producteurs que ne le laisseraient penser les chiffres avancés par les techniciens.

Tableau - Comparaison entre coûts de production sous abri neuf et prix de vente perçus par les producteurs de tomate.

Pesetas/kg		80/81	81/82	82/83
Prix de vente moyen de décembre à avril		47	32	31
Coûts de production selon les hypothèses de rendement	R = 13			20 à 30
	R = 10			30 à 35
	R = 7			40 à 45

Source : Prix : Bulletin de statistiques du Ministère de l'agriculture
Coûts : Estimations faites précédemment

Il n'en reste pas moins que la différence** entre prix de vente et coûts de production s'est retrécie singulièrement en l'espace de quelques années et ceci du fait :

---

* Il faudrait en fait savoir comment sont intégrés les relevés hebdomadaires effectués par les services du Ministère de l'Agriculture et qui semblent, comme le montrent l'exemple ci-dessous pour la semaine n° 10 de l'année 1983, prendre en compte une variété d'informations déjà très représentatives de la réalité, puisque sont distingués dans le cas précis 6 lieux de vente, 5 grands types de variétés, des fourchettes de prix, des niveaux de mise en marché... On remarquera notamment l'extrême dispersion des prix qui ne peut que rendre très problématique l'établissement d'un prix moyen national.

Tableau - Prix de vente de la tomate sur différents marchés de production pour la 10ème semaine 1983.

Type, variété	Spécifications	Marché ou zone	Prix Pts/kg	Diff.
I) Cotelée				
- Muchamiel	Caisse, I, Alhondiga	Partidores (Almeria)	-	-
- 204 et semb	?	Lorca (Murcia)	53,0	13,0
	Cat I, emballée	Mercomurcia	50-55	=
- RAF	Cl I, Alhondiga	Partidores (Almeria)	44,0	5,0
	Cl I, Alhondiga	El Ejido (Almeria)	30,0	- 7,0
- Lucy	Cl I, Alhondiga	Partidores (Almeria)	-	-
	Cl I, Alhondiga	El Ejido (Almeria)	-	-
II) Lisse	Au champ	Valle Guimar (Ténérife)	12,0	=
	En caisse	Velez Malaga	20,0	- 5,0

Source : Bulletin hebdomadaire de Prix Agricoles du Ministère de l'Agriculture.

**Pour être plus précis, il faudrait rajouter les frais de mise en marché à la charge du producteur qui s'élèvent pour ceux qui vont à l'alhondiga à 8 % des ventes et pour les coopérateurs à une participation de départ de quelques dizaines de milliers de Pesetas.

a) de la saturation des marchés national et international : l'offre a considérablement augmenté dans la deuxième moitié des années 70 avec le développement accéléré des abris plastique dans le Sud de la Péninsule mais la demande a évolué beaucoup moins vite, surtout à l'intérieur du pays.

b) de l'augmentation des charges de production notamment en ce qui concerne:

- les produits à base de pétrole (plastique, engrais azotés...),
- l'eau qu'il faut aller chercher profondément et qui se raréfie même dans des zones comme Aguilas,
- la main d'oeuvre qui s'est particulièrement renchérie au lendemain de la période franquiste.

Bien que la situation financière des exploitations maraichères ne pose encore aucun problème sérieux, il semble néanmoins qu'avec la décision récente du gouvernement de supprimer toutes les bonifications de prêts pour l'extension du parc d'abris, une page ait été tournée sur la période de croissance rapide de la surface en abris du milieu des années 70.

La période qui s'amorce aujourd'hui semble donc plutôt tournée vers :

- la diversification et la recherche de nouveaux débouchés : les zones de création plus récente comme celle d'El Ejido oeuvrent déjà dans ce sens, surtout lorsqu'elles ne disposent pas de beaucoup de quotas à l'exportation;et dans ces zones ce sont plutôt les exploitations à main d'oeuvre salariée qui se tournent vers de nouveaux produits : il est en effet généralement admis qu'au delà de 1 ha d'abris, la tomate fait place à des cultures moins exigeantes en travail.

- et surtout l'amélioration des productivités qui sera de plus en plus nécessaire au maintien du potentiel de production existant.

Par ailleurs, nous verrons un peu plus loin que l'infléchissement actuel du potentiel de production risque de se traduire sur les structures par une disparition progressive des grosses exploitations à main d'oeuvre salariée, à commencer par celles comme Tierras et Almeria qui disposent d'un nombre très limité de quotas à l'exportation.

C. De la mise en marché à la frontière communautaire

Pour pouvoir faire des comparaisons avec la tomate produite à l'intérieur des frontières communautaires et notamment avec celle du Midi de la France, nous allons donner une idée des principaux coûts situés en aval du producteur, de la mise en marché jusqu'à la fontière communautaire.

1) Conditionnement

Ils sont estimés actuellement de 15 à 20 Pesetas/kg à l'exportation ; sur le marché national ils sont environ deux fois moins élevés.

2) Transport

Ces coûts dépendent de la distance et de la saison à laquelle on transporte le produit. Il faut donc envisager deux options camion ordinaire et camion frigo. En faisant la moyenne des coûts donnés par deux professionnels interrogés sur le marché St Charles fin 1983*, on obtient pour 1 kg de tomates départ Almeria.

Pts/kg	Camion ordinaire	Camion frigo
Perpignan	6,5	10
Paris	10	14
Rotterdam	11	19

Signalons que le transport d'1 kg de tomates par bateau des Canaries jusqu'à Rotterdam revient actuellement environ à 30 Pts/kg.

3) Douane

La commission du transitaire étant de 2,5 %, on obtient avec la taxe d'importation, des frais de douane s'élevant environ à 8 % du coût du produit**.

Si l'on veut maintenant rajouter ces différents frais aux coûts de production calculés avec des rendements de 10 à 13 kgs on obtient :

	Perpignan (camion ordinaire)		Paris (camion frigo)	
Pts/kg	10	13	10	13
Coût de production estimé sous abri neuf	32,5	27,5	32,5	27,5
Conditionnement	17,5	17,5	17,5	17,5
Transport	6,5	6,5	14	14
Douane	4,5	4	4,5	4
Total	**61**	**55,5**	**68,5**	**63**

---

* Les chiffres obtenus correspondent à peu près aux chiffres CFCE 1981 augmentés de 20 %.

** Ces chiffres sont valables pour la période d'importation libre (nov. à mars) et du 1er avril au 14 mai. A partir du 15 mai les frais de douane grimpent à 20 % environ.

soit une moyenne de 2,90 F. jusqu'à Perpignan et de 3,30 F. jusqu'à Paris. Ces coûts sont à rapprocher des prix de référence de avril 1983 qui étaient pour l'Espagne et compte tenu de son coefficient de plein champ égal à 1,80, de 6,50 F.

CHAPITRE VI

COMMERCIALISATION

Aux Canaries, la quasi totalité (85 %) des tomates d'hiver et de début de printemps sont exportées : c'est loin d'être le cas pour la Péninsule Espagnole qui expédie encore aujourd'hui plus des trois quarts de sa production sur le marché national.

Tableau - Production et exportations de tomates produites entre le 1er janvier et le 31 mai.

	CANARIES			PENINSULE			TOTAL ESPAGNE		
	P	E	%	P	E	%	P	E	%
60-64		117			8		400(1)	125	31
71	164	115	70	167	6	4	331	121	37
75-77	136	99	73	353	19	5	489	118	24
81-82	146	128	88	349	76	22	495	204	41

(1) Seulement 1964
Source : Statistiques du Ministère de l'Agriculture Espagnol.

Pour la Péninsule on constate en fait d'après le tableau ci-dessus que la production stagne autour des 350 000 tonnes depuis presque dix ans. Or, les exportations n'ont cessé de progresser depuis cette date (passant de 20 000 tonnes environ au milieu des années 70 à plus de 75 000 tonnes aujourd'hui), il semble donc* que la consommation nationale ait atteint un certain plafond et ne puisse offrir à court terme de débouché supplémentaire important pour la production des tomates sous abri dans le Sud de l'Espagne.

---

* Certains penseront à juste titre qu'il est possible de faire évoluer cette demande nationale en améliorant la qualité du produit, ce qui supposerait des efforts au niveau de la production (cf ch. IV) et de la commercialisation (nous n'avons pas étudié ce dernier aspect). Il nous semble cependant que cette évolution sera lente du fait de la crise économique et de ses conséquences sur le pouvoir d'achat des espagnols. Il ne faut pas oublier d'autre part que les premiers effets d'amélioration de la qualité au niveau de la production se porteront en priorité à l'exportation.

Nous nous contenterons donc ici d'étudier la dynamique commerciale à l'exportation en rappelant toutefois en annexe les différents modes de mise en marché pratiqués par les producteurs.

Problèmes de commercialisation à l'exportation

La dynamique commerciale à l'exportation repose essentiellement sur les mesures de régulation* mises en place par les Espagnols eux-mêmes à la fin des années 70.

Ces mesures avaient surtout pour objectif de protéger les exportateurs déjà en place du "raz de marée Almérien". Face au développement effréné des abris plastique dans la plaine d'Almeria, les exportateurs des Canaries mais également ceux des provinces de Murcia et d'Alicante redoutaient les effets d'une concurrence sauvage,

- les premiers parce qu'ils détenaient jusque là le quasi monopole des exportations d'hiver et de début de printemps et risquaient, dès lors, compte tenu de leur éloignement et malgré l'avantage climatique, de régresser considérablement ;

- les seconds parce qu'ils étaient jusqu'à l'arrivée des plastiques, pratiquement les seuls à commercialiser les productions de plein champ de la plaine d'Almeria : les activités d'exportation des tomates d'automne ou de printemps n'avaient pas leur siège dans cette province mais dans celles de Murcia et d'Alicante du fait de la présence dans ces deux dernières provinces d'un grand nombre de cultures d'exportation notamment de celle des agrumes.

L'Association Nationale des Exportateurs a donc procédé sous l'égide du Ministère du Commerce à une attribution de quotas confortant les positions antérieurement acquises.

---

* L'ensemble des mesures sont rassemblées en annexe 12 dans une note établie par le chargé de mission du CFCE à Madrid à partir du Journal Officiel.

C'est ce qui explique que la province d'Almeria dispose proportionnellement à sa production (de octobre à mai) d'un petit nombre de quotas*.

- 13 fois moins que les Canaries et Alicante,
- 8 fois moins que Murcia.

Tableau - Production et quotas d'exportation de tomate pour la période octobre 1981 mai 1982.

%	Production	Quotas
Canaries	23	50
Almeria	47	8
Murcia	18	25
Alicante	7	15
Espagne	100	100

Les exportateurs de Murcie et d'Alicante ont en fait réussi à contrôler très étroitement les courants d'exportation issus de la croissance des abris à Almeria.

---

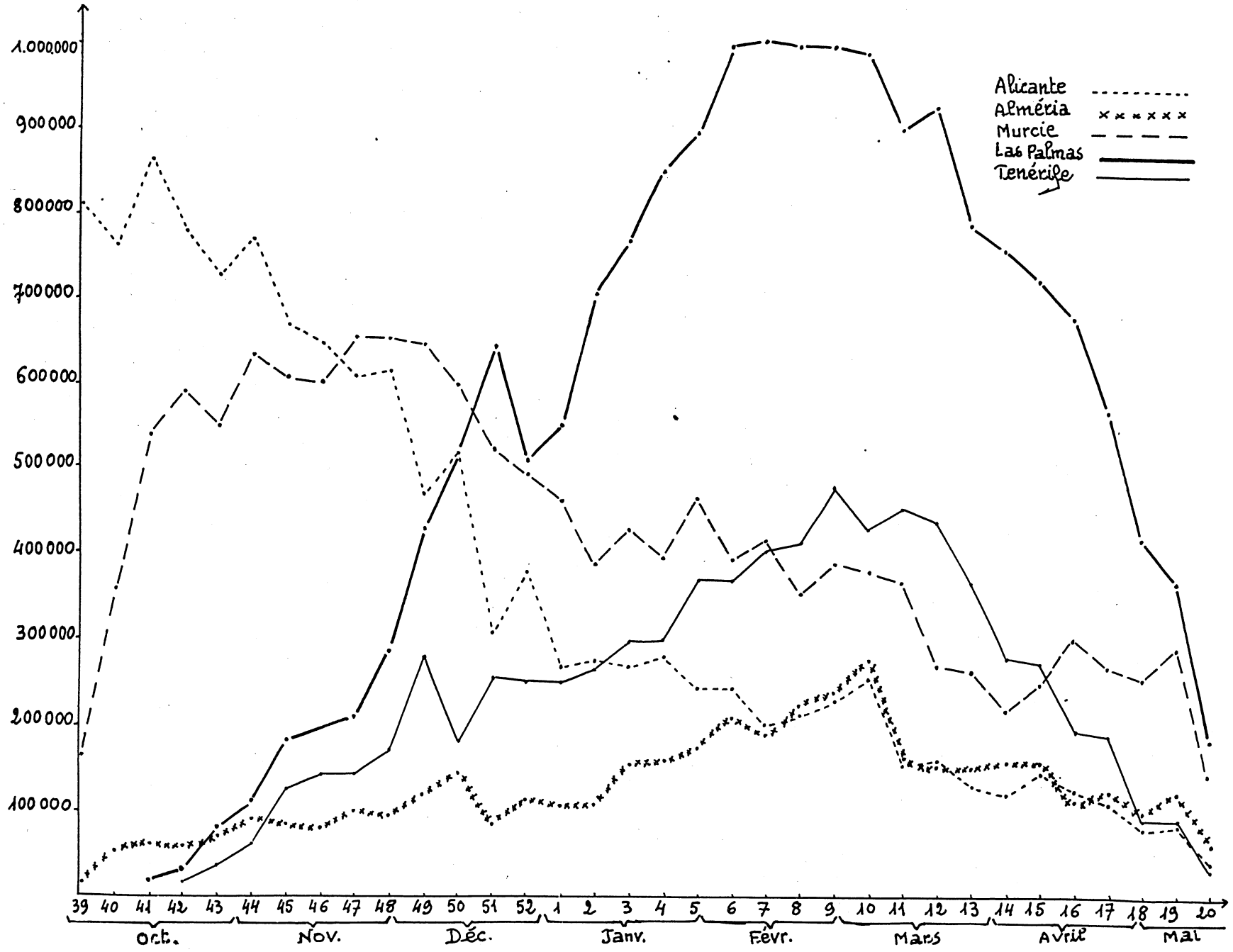
* Il convient cependant de préciser que les négociations pour la répartition des quotas ne s'effectuent pas dans la pratique ; indépendamment des autres produits exportés par ces mêmes provinces. L'on sait par exemple que Almeria aurait troqué récemment des quotas de tomates contre des quotas de concombres aux Canaries. C'est ce qui contribuerait à expliquer que la province d'Almeria connaisse depuis quelques années une progression relative de ses quotas de concombres.

Tableau - Evolution des exportations de concombres.

	1979-1980		1981-1982	
	Colis 5 kgs	%	Colis 5 kgs	%
Almerie	3 000 000	23,1	2 922 183	27,1
Murcie	600 000	4,6	206 040	1,9
Canaries	9 400 000	72,3	7 328 106	68,1
Reste	-	-	310 400	2,9
Espagne		100		100

COURBE 15 : REPARTITION DES QUOTAS D'EXPORTATION DE TOMATE POUR LA CAMPAGNE 82/83

(EN NOMBRE DE COLIS DE 5 KGS)



Les seuls à avoir échappé à leur vérrouillage sont les groupements de producteurs : ils représentent 80 % des quotas détenus par la province d'Almeria, mais moins de 20 % de la production. Les autres*, c'est à dire la très grande majorité des producteurs disposant généralement d'exploitations de petite taille et vendant leur marchandise sur marché traditionnel, continuent à dépendre des commerçants de Murcie et d'Alicante.

Cette dépendance n'est pas sans présenter un certain nombre d'inconvénients pour la plaine d'Almeria : citons notamment :

- la perte d'emplois du fait de la localisation des activités de conditionnement en dehors de la province,
- la préférence donnée aux producteurs de Murcie et Alicante en cas de surproduction, chose de plus en plus fréquente aujourd'hui,
- la concurrence accrue** en hiver et début de printemps avec le développement des abris dans le Sud de la province de Murcie, développement opéré par les exportateurs eux-mêmes à la faveur de leurs privilèges commerciaux,
- la contribution au maintien de faibles productivités chez la plupart des producteurs d'Almeria, Les groupements de producteurs, assurant eux-mêmes la commercialisation de leur production, sont pratiquement les seuls à s'intéresser aux problèmes de productivité et de qualité.

La répartition apparemment très conservatrice des quotas d'exportation n'est cependant pas complètement figée.

. Le réglement prévoit l'admission de nouveaux exportateurs ; la procédure semble toutefois assez longue et les critères de sélection mal définis si l'on en juge par les quelques cas rencontrés à Almeria : ainsi, un producteur de 15 hectares d'abris, collectant par ailleurs la production d'une surface équivalente mise en culture par de petits producteurs, a attendu trois ans avant d'obtenir sa licence d'exportation ; pour lui, les éléments décisifs au delà de la capacité de production et de conditionnement sont la notoriété commerciale et les garanties financières. Rien d'étonnant donc à ce qu'il y ait encore si peu d'exportateurs sur la place d'Almeria.

---

* Cf en annexe 13 la description des différents circuits de mise en marché de la plaine d'Almeria.

** Cette concurrence est très relative, plus de 80 % des tomates emballées au mois d'avril à Murcia et Alicante étant encore produites à Almeria.

. pour les exportateurs déjà en place

- Il existe officiellement la possibilité d'augmenter le stock de quotas en profitant des semaines dites libres, celles où le prix réalisé est supérieur de 20 % au prix indicatif*, circonstance caractéristique d'une offre insuffisante ou d'une demande anormalement élevée : il faut alors être prêt à placer le maximum de marchandise de manière à pouvoir obtenir l'année suivante, pour la semaine correspondante, un supplément de quotas, celui-ci ne pouvant excéder toutefois 10 % du quota détenu. Inversement pour ceux qui n'ont pas occupé leur quota de manière satisfaisante, il peut s'ensuivre une réduction des quotas l'année suivante.

- mais il existe aussi un marché parallèle des quotas, qui fonctionne par exemple à l'occasion des faillites d'entreprise. Ce sont alors le plus souvent les gros exportateurs de la région qui se portent acquéreurs.
A Aguilas, par exemple, la société ETASA avait un million et demi de quotas lorsqu'elle a fait faillite. La société FRESA qui lui a succédé après un remaniement profond du capital, n'en a récupéré que le tiers : le reste a été réparti entre la société PASCUAL installée à Aguilas et un exportateur d'Alicante.
Officiellement, les entreprises ne déclarent pas les quotas rachetés. On nous a estimé lors de notre passage en avril 1983, à 4 F. le prix d'un quota, correspondant donc à un colis de 6 kg, soit 0,65 F. par kg.

- il y a enfin toutes sortes d'entorses au réglement qui se font à la faveur des rapports de force et plutôt dans les périodes difficiles.
Citons par exemple ce qui s'est passé durant la campagne 81/82 entre les provinces de Murcie Alicante et Almeria : le début de l'hiver ayant été chaud, les prix ont baissé ce qui a affecté particulièrement les provinces de Murcie et Alicante à forte proportion de plein champ. Pour rattraper ce préjudice, ces deux provinces auraient réussi en mars et avril, à la faveur des contrôles des inspecteurs du SOIVRE, à faire refuser des camions d'Almeria, soit disant parce que la tomate était creuse, pour augmenter leurs exportations faites de la même tomate achetée à Almeria. De surcroît, cela leur a permis d'obtenir plus de quotas pour l'année suivante, toujours au détriment d'Almeria.

Ces différents degrés de souplesse dans le système de régulation peuvent parfois jouer en faveur des petits producteurs à la base : c'est le cas par exemple lorsque les prix à la production sont très bas et que le mécontentement est tel que les exportateurs décident de libérer provisoirement

---

* Cf mesures de régulation en annexe 13.

les quotas en dépit des mesures de régulation. La surproduction n'ayant pas encore atteint un stade chronique, cette situation ne s'est pas renouvelée trop souvent jusqu'ici et est restée tout à fait acceptable pour les exportateurs, globalement avantagés par le système de quotas.

La fonction des mesures de régulation a donc été principalement de protéger les intérêts de telle ou telle province, voire de tel ou tel exportateur ; mais elle a été également de protéger l'ensemble des intérêts espagnols pour profiter au maximum de la période de croissance rapide des cultures sous abri dans le Sud de la Péninsule tout en faisant front à la concurrence marocaine, particulièrement sévère depuis le début des années 70.

C'est dans cette optique que les espagnols s'efforcent de réguler la quantité totale exportable et d'assurer un minimum de qualité.

La régulation est obtenue par référence à un système de prix indicatifs permettant de réviser chaque semaine, compte tenu des prix réalisés, les quantités prévues à l'exportation en début de campagne, l'objectif étant d'ajuster au mieux l'offre à la demande. Quant à la qualité, elle fait l'objet d'une normalisation autour d'éléments tels que la maturité, la couleur, l'emballage et l'étiquetage*.

Le système a fait ses preuves jusqu'ici :

- les exportations espagnoles ont fait reculer les exportations marocaines,
- en période contrôlée, les prix de référence réglementant les importations de la Communauté sont de mieux en mieux respectés : contrairement aux autres pays du Tiers, l'Espagne a rarement fait l'objet ces dernières années de taxes compensatoires, notamment en avril.

L'affirmation de la capacité d'organisation commerciale des espagnols représente sans aucun doute, l'effet le plus positif du système de régulation ; elle ne doit pas nous faire oublier pour autant que malgré la recherche d'une certaine qualité, la stimulation de la productivité est loin d'être optimale et ce, du fait même de l'existence de monopoles commerciaux.

Il est difficile de savoir combien de temps dureront ces monopoles ; il ne semble pas toutefois que l'on s'achemine rapidement vers leur remise en cause :

---

* Cf mesures de régulation en annexe 13.

- les rentes de monopoles sont confortables si l'on en juge par la bourse officieuse des quotas ; elles sont révélatrices de la hauteur de l'enjeu pour les bénéficiaires actuels qu'ils soient des îles Canaries, de Murcie ou d'Alicante,

- le système des quotas n'a porté jusqu'ici que sur deux légumes, la tomate et le concombre* ; cela a donc permis à tous ceux qui se sont retrouvés lésés par la répartition et bloqués, ces dernières années, dans leur développement, de se reconvertir vers d'autres cultures plus rentables et de poursuivre l'extension de leurs abris. Pour la plaine d'Almeria, première victime de la régulation des exportations de tomates, c'est le poivron** qui a représenté la principale possibilité de débloquage. Il convenait de plus, particulièrement bien aux exploitations à main d'oeuvre salariée, ses exigences en travail étant inférieures à celles de la tomate et du concombre.

Tableau - Production de tomates et poivrons à Almeria.

10^3 T.		1974	1979	1982
Tomates	Protégées	52	331	?
	plein champ	257	104	?
	Total	**309**	**435**	**352*** **
Poivrons	Protégées	21	70	?
	plein champ	26	30	?
	Total	**47**	**100**	**135**

Source : Statistiques Agricoles (Annuaire et Direction Provinciale pour 1982).

- enfin la pression pour la libération des quotas risque de se faire moins forte à l'avenir du fait de la tendance à la stagnation des surfaces.

La stabilité actuelle du système de régulation n'est cependant pas trop compromettante pour l'évolution de la qualité des tomates dans la mesure où de fortes stimulations à l'augmentation de productivité existent

---

* Il avait été question il y a quelques années de réguler également le poivron à l'exportation.

** L'Association Provinciale des Exportateurs prévoyait pour 1983 250 000 tonnes seulement.

*** On retrouve ces deux grands principes de décision de plan de culture (occupation des quotas et faibles exigences au travail) chez la plupart des grosses exploitations et notamment à Tierras de Almeria : cf annexe 15.

aujourd'hui par ailleurs : bonification de prêts de l'Etat pour l'acquisition de goutte à goutte, concurrence accrue dans la recherche semencière, hausse des coûts de production, saturation du marché intérieur et plafonnement de la surface en abris devant déboucher sur une phase d'augmentation des productivités.

CHAPITRE VII

ORGANISATION DE LA PRODUCTION

Pour comprendre la dynamique de la production de tomates sous abri dans le Sud de la Péninsule Espagnole et la concurrence qu'elle est susceptible d'exercer sur les productions communautaires, nous avons analysé jusqu'ici les problèmes qui nous paraissaient les plus déterminants autour des thèmes de calendrier de cultures, milieu naturel, qualité du fruit, micro économie de la production et régulation des exportations. Sont apparues à maintes reprises la diversité des formes d'organisation de la production et leur évolution dans le temps sous l'influence de ces différents éléments.

Il n'existe malheureusement pas beaucoup d'information chiffrée sur les systèmes de production. Essayons cependant avec les quelques données très approximatives à notre disposition, de tracer grossièrement l'évolution des formes d'organisation de la production.

A Almeria on peut distinguer trois grandes phases d'évolution des systèmes de production correspondant aux trois allures successives de la courbe d'évolution des surfaces en abri.

- jusqu'en 1975, la progression de la surface est restée raisonnable, c'est la première phase, de "peuplement", caractérisée essentiellement par des installations d'agriculteurs de la région* ; la plupart d'entre eux étaient issus desflancs de montagne environnants où ils pratiquaient une agriculture sèche à base de vigne, d'amandiers et de moutons ; ils n'avaient aucune pratique du maraichage,

- à partir de 1975 et jusqu'en 1978-79, la progression des abris s'est accélérée prodigieusement puisque l'on est passé de 1 500 ha à presque 10 000 ha. C'est à ce moment là que sont apparus les premiers grands investissements privés d'irrigation et d'aménagement de parcelles. Cette deuxième phase de "folie" est une phase d'accumulation rapide qui voit le métayage

---

* Pour bénéficier des conditions d'installation de l'IRYDA, il fallait être auparavant exploitant ou ouvrier agricole.

quasi généralisé durant la période antérieure, régresser rapidement : les premiers arrivés rachètent l'exploitation qu'ils avaient en métayage, certains d'entre eux se mettent à embaucher de la main d'oeuvre et les plus gros investissent dans le commerce*. Elle voit également s'installer de toutes pièces de grosses exploitations de plusieurs dizaines d'hectares d'abri à capital national ou étranger. Elle voit enfin revenir dans leur province d'origine et sous l'effet de l'attirance du gain apparemment facile de la production de légumes précoces, des andalous qui avaient migré comme beaucoup d'autres dans les provinces du Nord ou à l'étranger : il ne faut pas oublier à ce propos, que la province d'Almeria était encore il y a une vingtaine d'années une région économiquement sous développée, soumise à un exode rural impressionnant et que la prospérité économique ou la transformation de petits villages en véritables villes** ne s'est produite que dans la deuxième moitié des années 70 avec l'explosion des abris.

- depuis 79-80, la surface en abris semble atteindre un certain plafond; c'est notre troisième phase que l'on pourrait qualifier économiquement de "décantation". Les grosses exploitations et surtout les non agriculteurs qui s'étaient installés dans la fièvre de la ruée vers le plastique, connaissent de grosses difficultés d'adaptation et leur nombre régresse sensiblement***. Ces difficultés aggravées dans les deux cas par la moindre prospérité économique actuelle et le handicap commercial à l'exportation (contrainte des quotas) sont à imputer également:

---

* Il n'y a pas beaucoup de tourisme à cet endroit et le peu qui a été installé est surtout le fait de capitaux étrangers à la province.

** Roquetas de Mar était encore en 1970 un petit bourg de pêcheurs de quelques centaines d'habitants ; il est devenu une ville de plus de 20 000 habitants.

*** L'exemple le plus édifiant pour les non agriculteurs est celui de Tierras de Almeria, grosse Société à capitaux privés qui avait pour objectif de vendre des parcelles clés en main. La majorité de ceux qui sont venus s'installer étaient des non agriculteurs : les trois quarts sont répartis au bout de deux ou trois ans : cf monographie de cette société en annexe 14. On dit par ailleurs que pour les grosses exploitations, ce sont surtout celles installées par des étrangers (hollandais, anglais, italiens, français, belges...) qui ont régressé en nombre. Ils auraient représenté dans les années d'euphorie jusqu'à 150 hectares d'abri mais auraient revendu pour la plupart au bout de deux ou trois ans et leur surface ne serait plus que d'une petite cinquantaine d'hectares.

- pour les premiers (grosses exploitations) aux problèmes de main d'oeuvre, semble-t-il*,
- pour les derniers (non agriculteurs) à l'ignorance quasi totale du métier de maraîcher.

Les autres exploitations, c'est à dire celles à dominante familiale et issues de milieu agricole ont été moins touchées par les premiers symptômes du ralentissement de la croissance des abris : la phase de décantation à Almeria n'est donc qu'à peine amorcée.

A Aguilas et Mazarron, la production est organisée différemment: les formes dominantes sont ici de très grosses exploitations à main d'oeuvre salariée aux mains d'un très petit nombre d'exportateurs** ou de petites exploitations en métayage travaillant pour le compte de ces derniers.

Le contrat est alors en général le suivant*** : l'exportateur apporte l'eau et la terre et le métayer le reste y compris les engrais. La récolte est vendue soit obligatoirement à l'exportateur, soit sur alhondiga; on notera cependant que les rares alhondigas de la région appartenant tous à nos mêmes exportateurs, le marché est de type oligopolistique et la concurrence loin d'être parfaite. Toujours est-il que le métayer reverse généralement 25 % de la vente (15 % s'il est en goutte à goutte) à l'exportateur, c'est à dire au propriétaire de l'eau et de la terre.

---

* Il est difficile de se faire une idée sur ce sujet et notamment sur l'abondance de la main d'oeuvre : **les pessimistes** prétendent que la main d'oeuvre s'est raréfiée dans la région et que si la plupart des entreprises moyennes (5 à 10 ha d'abri) peuvent encore trouver la main d'oeuvre féminine nécessaire dans les villages aux alentours, quelques grandes entreprises sont obligées d'aller très loin pour leur main d'oeuvre : certains iraient en début de saison embaucher jusqu'à Séville, d'autres comme Tierras de Almeria organiseraient leur ramassage quotidien sur un rayon de presque 100 km. **les optimistes** répondent que le problème de main d'oeuvre ne s'est pas encore posé dans la région et que la montée du chômage n'est pas étrangère à cet état de fait.

** A Aguilas, ils sont cinq ; à Mazarron ils seraient une dizaine. Certains d'entre eux ont une dimension interprovinciale voire internationale.

*** A Almeria, les formes de contrat sont, semble-t-il, assez variables. On nous a cité des contrats où le propriétaire amenait l'eau, payait la moitié des engrais et des produits phytosanitaires et recevait en échange 50 % de l'argent de la récolte.

Si, contrairement à Almeria, la production est restée étroitement contrôlée par un petit nombre d'exportateurs, c'est surtout parce que l'on a affaire à de petites plaines côtières, désertiques et économiquement fragiles. La production maraîchère ne s'y est véritablement développée que lorsque les mines qui étaient l'activité dominante de la région, ont fermé. C'est alors qu'un petit nombre d'exportateurs ont proposé au gouvernement de réembaucher la main d'oeuvre licenciée moyennant des conditions avantageuses pour leur installation et notamment pour les travaux d'irrigation. Le tourisme étant peu développé en ces deux endroits de la côte, toute l'activité économique s'est tournée vers les seuls fruits et légumes ce qui a renforcé la main mise des exportateurs déjà bien avantagés sur le plan commercial par le système de régulation des exportations.

Almeria et le Sud de la Province de Murcie sont donc des exemples très opposés d'organisation de la production puisque dans un cas ce sont les petites exploitations familiales qui dominent et dans l'autre les grosses exploitations de métayers ou de salariés. Si l'on ajoute à cela que d'un côté l'expansion économique est fortement remise en cause et de l'autre au contraire, les choses continuent à prospérer, on mesure alors le rôle que peuvent jouer dans la dynamique d'une zone de production des éléments tels que: quotas d'exportation, dimension et spécialisation économique de la zone, histoire de son développement.

CONCLUSION

Le Sud de la Péninsule Espagnole s'est développé de façon spectaculaire dans le secteur des cultures légumières protégées dans la deuxième moitié des années 70. Il connait aujourd'hui une phase de croissance beaucoup plus modérée, ce qui donne lieu à l'émission des hypothèses les plus diverses quant à l'origine de ce phénomène : épuisement des ressources en eau, manque de terre, qualité du fruit et faible productivité des agriculteurs, qualité du fruit et délais de transport, saturation des débouchés, hausse des coûts de production et en particulier des prix des produits à base de pétrole (plastique, engrais...), précarité des revenus de la majorité des exploitants.

Les producteurs de légumes sous serre verre dans le Midi de la France sont très attentifs à l'évolution des cultures sous abri dans le Sud de l'Espagne : la plupart d'entre eux réalisant plus de 50 % de leur chiffre d'affaires avec de la tomate produite en avril, nous avons, pour mettre en lumière le danger que pourrait représenter l'Espagne, notamment dans le cadre d'une intégration au Marché Commun, analysé la dynamique à l'oeuvre dans le Sud de la Péninsule Espagnole autour du créneau spécifique de la tomate d'avril et essayé, pour cela, de faire le point sur les soit-disant difficultés que connaîtraient aujourd'hui les régions productrices en avril : Mazarron, Aguilas et surtout Almeria.

Malgré le peu d'informations existantes, la précarité de l'appareil statistique et la rareté des études accumulées sur le sujet, nous sommes parvenus à relativiser la gravité des différents problèmes énoncés ci-dessus et à montrer que le seul problème d'origine interne, qui handicape vraiment les espagnols sur le marché européen de la tomate d'avril, est celui de la qualité du fruit : il n'est pas possible, en effet, dans les conditions actuelles de production (variétés semencières disponibles, techniques culturales utilisées, abri plastique de type parral) de garantir chaque année de la qualité premier choix à l'exportation.

Techniquement, le problème n'est pas insurmontable ; il suffit d'assurer un ou deux degrés de plus en hiver difficile. Mais le contexte euphorique de la fin des années 70 n'était pas porteur de telles préoccupations ; les exportations progressaient à vive allure et presque personne ne

ne s'intéressait aux questions de productivité et de qualité. La ruée vers le plastique ne pouvait cependant durer très longtemps en raison du caractère limité des débouchés possibles tant sur le plan National que Européen. A la phase d'euphorie a ainsi succédé une phase de décantation économique d'autant plus propice aux augmentations de productivité que l'on assistait à une hausse importante des coûts de production et des taux de crédit. Toutefois les améliorations obtenues pour la tomate ont été jusqu'ici largement insuffisantes pour prétendre en avril à une qualité comparable à celle du Maroc, des Canaries ou des serres verre chauffées communautaires. En fait si les producteurs n'ont pas adopté la solution radicale mais quelque peu coûteuse qui consisterait à équiper l'abri d'un chauffage du sol ou mieux à installer un abri plus étanche pour pouvoir chauffer en anti gel, c'est parce que les portes du marché européen ne leur sont pas grandes ouvertes.

D'une part, ils se sont vu imposer au niveau national un système de régulation qui leur interdit quasiment les marchés du Nord de l'Europe et les livre à la merci d'exportateurs souvent étrangers à leur province et peu soucieux de répercuter les marges importantes dont ils jouissent du fait de leur monopole.

D'autre part et surtout, ils subissent en tant que pays tiers les conséquences des protections communautaires qui permettent à la production sous serre verre chauffée de rester très compétitive et même de progresser malgré l'importance du gradient climatique et social : les salaires sont deux ou trois fois plus élevés et les frais spécifiques d'abri et de chauffage 10 ou 15 fois plus*.

Le chauffage ne sera cependant peut être plus très longtemps la condition nécessaire pour assurer de la qualité premier choix en avril à Almeria : il y aurait en effet actuellement des espoirs de voir aboutir à court terme les recherches variétales sur les fameuses tomates parthénocarpiques moins exigeantes en chaleur et donc parfaitement adaptées au Sud de la Péninsule Espagnole.

Le potentiel de production espagnol s'en trouverait ainsi considérablement renforcé et serait dès lors, capable d'approvisionner correctement la totalité du marché européen.

---

* Subventions et prêts bonifiés non pris en compte. Un détail du calcul pour serristes du Midi de la France figure dans un article à publier dans PHM et intitulé : " Les serres verre légumières du Midi de la France dans la compétition européenne".

Il suffirait alors que les prix de référence soient abolis ou tout simplement que l'Espagne rentre dans le Marché Commun, pour que la rentabilité des serristes du Midi de la France soit sérieusement remise en question : on sait en effet que les tomates espagnoles peuvent passer la frontière en avril à des prix de l'ordre du tiers ou de la moitié des coûts de production dans le Midi de la France.

Aucune de ces deux hypothèses n'est bien sûr à écarter : on sait en particulier que les Hollandais ont de fortes chances de se voir supprimer les subventions au gaz (on avait parlé de 1984) et qu'une telle mesure décalerait invévitablement une grande partie de la production du 1er avril au 1er mai et effacerait ainsi la principale raison d'être des prix de référence en avril.

Il y a donc lieu d'infléchir, à la lumière de telles perspectives les orientations de recherche et de développement pour l'avenir des serristes légumiers du Midi de la France.

A N N E X E S

ANNEXE 1

IMPORTATIONS FRANCAISES DE TOMATE FRAICHE EN AVRIL

	1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Maroc	17.500	76	12.600	60	11.800	62	6.500	39	9.600	43	8.700	34	8.200	38	9.100	37	6.500	31
Espagne	2.200	10	2.600	12	3.200	17	7.400	45	10.600	47	15.600	61	11.800	55	9.000	36	8.900	43
Pays-Bas	2.200	10	4.500	21	3.500	18	1.800	11	500	2	400	2	900	4	3.400	14	3.700	18
Italie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.500	10	1.400	7
Divers		4		7		3		5		8		3		3				
TOTAL	22.987		21.166		19.167		16.508		22.413		25.386		21.386		24.727		20.765	

Source : Douanes (les chiffres par pays ont été arrondis à la centaine)

ANNEXE 2

IMPORTATIONS BRITANNIQUES DE TOMATE FRAICHE EN AVRIL

Tonnes et %	1974		1975		1976		1979		1980		1982	
Canaries	9.520		5.609				13.097	87	12.404	70	15.277	73
Péninsule	-	-					128	1	284	2	503	2
Pays-Bas	2.954		5.008		3.211		1.504	10	4.806	27	4.760	22
France							-		16		-	
Irlande							1		55		56	
Maroc							-			1	708	3
Divers							290	2	70	1	40	-
TOTAL							15.020	100	17.635		20.950	100

Source : Canaries 74 et 75 — Résumé des campagnes d'exportation. Min. Agric. Esp.
Pays-Bas 74 à 76 — P.G.F.
Grande-Bretagne 79, 80 et 82. — CFCE MIFL

ANNEXE 3 - Importations allemandes de tomate fraîche en avril.

Tonnes et %	1974		1975		1976		1979		1980		1982		1983	
Pays-Bas	15 837	77	15 098	6	18 143	81	13 075	62	12 004	56	16 112	67	16 618	66
Canaries	733	4	2 121	9	347	2	3 409	16	3 589	17	3 437	14	3 651	15
Maroc	1 480	7	4 524	19	2 797	12	2 708	13	4 208	20	2 051	9	2 709	11
Pénins. Esp.	42	-	15	-	18	-	113	-	566	3	774	3	1 328	5
Bulgarie	616	3	924	4	587	3	738	3	-	-	-	-	-	-
Roumanie	867	4	738	3	173	1	-	-	105	-	-	-	168	1
Italie	879	4	53	-	265	1	414	2	502	2	402	2	162	1
Albanie	85	-	167	1	-	-	-	-	58	-	490	2	-	-
Israël	3	-	-	-	11	-	211	1	97	-	177	1	-	-
France	1	-	4	-	7	-	32	-	161	1	53	-	60	-
Benelux	46	-	42	-	98	-	150	1	122	-	353	2	312	1
Divers	60	-	76	-	91	-	279	1	24	-	-	-	-	-
Total	20 649	100	23 762	100	22 537	100	21 129	100	21 436	100	23 886	100	25 164	100

Source : Douanes Allemagne Fédérale

ANNEXE 4 - Exportations espagnoles de tomate d'avril.

	1960	1961	1962	1963	1964	1969	1970	1971	1972	1973
Canaries	33 119	33 607	26 802	30 048	41 105	13 698	17 983	20 054	17 753	7 413
Péninsule	8	210	302	155	290	-	-	-	879	1 387

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Canaries	10 539	8 262	11 805	9 391	11 612	14 638	13 865	21 301	17 227
Péninsule	4 931	2 842	2 279	2 651	6 647	9 068	14 510	11 283	9 152

Source : Résumé des Campagnes d'exportation de tomate.
Service de Phytopathologie - Ministère de l'Agriculture.

ANNEXE 5

Evolution par province de la production de tomate du 1er janvier au 31 mai en Espagne

10^3t et %	1971		1975-77		1978-80		1981-82	
Alicante	41	12	11	2	11	2	13	3
Murcia	9	3	25	5	60	11	95	19
Almeria	79	24	268	55	260	49	194	39
Malaga	12	4	12	2	28	5	25	5
Canaries	164	50	136	28	143	27	146	29
Reste*	26	7	37	8	27	6	22	5
TOTAL Espagne	331	100	489	100	529	100	495	100

* surtout Cadix

Source : annuaire statistique agricole
Ministère de l'Agriculture.

ANNEXE 6

Evolution par province des surfaces de tomate en production du 1er janvier au 31 mai en Espagne.

Province	1971	1979	1980	1981	1982	1983
Alicante	1.460		175	200	100	120
Murcia	400		684	898	950	1.000
Almeria	4.680	4.900	4.900	3.300	3.300	2.750
Granada	380		100			
Malaga	500	690	792	696		
Cadix	513	595	680	690	800	
Las Palmas	4.150	2.580	2.900	2.190	2.974	2.900
Tenerife	2.200	1.650	1.300	748	750	750
TOTAL	14.713		11.531		10.022	9.156

Source : Annuaire Statistique Agricole. Ministère de l'Agriculture

ANNEXE 7

Evolution par province de la production de tomate du 1er octobre au 31 décembre en Espagne

10^3 t et %	1971		1975-77		1978-80		1981-82	
Alicante	60	36	44	13	48	13	60	15
Murcia	40	24	103	30	90	24	114	28
Almeria	15	9	67	19	125	33	126	31
Malaga	8	5	7	2	16	4	14**	3
Canaries	37	22	48	14	46	12	39	10
Reste *	9	4	76	22	53	14	55	13
Total Espagne	169	100	345	100	378	100	408	100

Source : Annuaire Statistique Agricole;. Ministère de l'Agriculture

* surtout Ebre, Catalogne, Castellon

** calculé sur une seule campagne

ANNEXE 8 - Surfaces de cultures légumières en 1979 pour différentes provinces d'Espagne.

		PROTEGEES									PROTEGEES ET EN PLEIN CHAMP								
		Tomate	* Concombre	Poivron	Aubergine	Courgette	Haricot vert	Melon	Pastèque	Total	Tomate	Concombre	Poivron	Aubergine	Courgette	Haricot vert	Melon	Pastèque	Total
Canaries	S	350	490	280			70			1 190	5 550	570	580			380			7 080
	%	29	41	24			6			100	78	8	8			5			100
	e	1,9	1,3	3,5			1,1			1,7	0,9	1,4	2,1			1,6			1,1
Andalousie Occidentale	S	60	50	35			25			170	920	140	625			295			1 980
	%	35	29	21			15			100	46	7	32			15			100
	e	3,0	10	3			6			4,1	1,0	1,0	0,9			1,1			1,0
Almeria	S	5 910	800	2 000	200	500	1 400	1 000	3 000	14 810	8 510	1 090	3 515	410	780	4 450	1 515	3 520	23 790
	%	40	5	14	1	3	9	7	20	100	36	5	15	2	3	19	6	15	100
	e	6,2	4,0	2,4	2,2	17,0	1,6	3,2	2,1	3,0	1,1	1,5	1,4	1,2	6,5	1,0	1,2	1,6	1,2
Malaga	S	1 160	180	150	85	20	360			1 955	1 960	230	550	165	120	1 520			4 545
	%	59	9	8	4	1	18			100	43	5	12	4	3	33			100
	e		2,8	2,3	4,2	0	2,4			6,5	1,0	1,6	1,0	1,7	1,3	1,5			1,2
Grenade	S	65	18	100	20	6	20			229	1 165	298	1 000	200	150	2 000			2 813
	%	28	8	44	9	3	9			100	24	6	21	4	3	42			100
	e	13,0	1,8	6,7	5,0	2,0	0,5			3,0	0,5	1,2	1,3	0,7	2,0	1,2			0,9
Murcia	S	500	35	360	10	30				935	5 600	305	645	230	165				6 945
	%	53	4	39	1	3				100	81	4	9	3	2				100
	e	5,0	17,0	9,0	3,3	3,0				6,0	1,1	1,1	1,0	1,2	1,1				1,1
Alicante	S	260	70	560	155	140				1 185	1 660	130	740	225	390				3 145
	%	22	6	47	13	12				100	53	4	24	7	12				100
	e	43,0	4,7	2,7						5,2	0,5	1,5	1,5	1,5	2,0				0,8

$e = \frac{\text{Surface 1979}}{\text{Surface 1974}}$ * Type hollandais

Source : Annuaire Statistiques Agricoles-Min. Agricult.

ANNEXE 9

Précipitation (en mm) -1934/1960 pour l'Espagne- 1946/1982 pour Perpignan-

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Perpignan	44,2	50,6	49,9	46,7	52,2	32,6	21,8	31,6	61,6	81,0	47,9	65,6	585,7
Alicante	30	20	18	40	31	12	4	14	46	52	36	25	328
Murcia	24	18	23	43	39	10	1	8	30	45	26	37	304
Almeria	31	21	21	28	18	4		6	16	25	27	36	233

Source : Atlas météo espagnol

ANNEXE 10

Nombre de jours de gel

	Janv.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Perpignan	6,7	3,9	0,9	-	-	-	-	-	-	-	0,3	2,4
Alicante	0,2	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5
Carthagène	0,4	0,4	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-	0,8

Fréquence des températures minimales d'octobre à mai

	-5°	-4°	-3°	-2°	-1°	0°	1°	2°	3°	4°	5°	Température limite (I)
Perpignan												- 4°
Murcia	0	0,1	0,8	2,1	5,1	10,6	17,9					- 2°
Almeria	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1,3	3,6	8,9	4

(I) : Température minimale qui ne doit pas se renouveler plus de 5 jours par an.

ANNEXE 11

DELAIS DE TRANSPORT

- Les tomates du Sud de la Péninsule espagnole remontent presque toutes par camions ;
- celles des Canaries sont expédiées:
  à 80 % par bateau jusqu'à Southampton et Rotterdam, le transport dure 6 jours et l'on compte un jour pour le déchargement ;

  à 20 % par bateau jusque sur la Péninsule espagnole puis par camion : ce sont généralement celles destinées à l'Espagne, la France et même l'Allemagne. Elles sont déchargées à Cadix, Alicante ou Barcelone. C'est le même bateau qui assure ces trois destinations. Les importateurs français vont généralement charger leurs camions à Cadix : les tomates qui ont alors déjà 2 jours ½ de bateau, remontent à Perpignan en 24 ou 26 heures ;
- les tomates canariennes ou péninsulaires qui remontent l'Espagne en camion franchissent la frontière française de la manière suivante :

  . en transit par St Charles 60 à 70 %
  . en transit par Hendaye 10 à 20 %
  . en passage direct pour les pays du Nord de l'Europe 5 à 10 %
  . en passage direct pour la France 5 à 10 %
- <u>De Almeria à Saint Charles</u>

  . Départ d'Alméria entre 16 et 18 h, arrivée à St Charles le lendemain entre 13 et 17 h ;

  . la partie la plus pénible du trajet : Almeria-Alicante dure de 3 à 4 h. Au-delà, c'est l'autoroute ;

  . 90 % de la marchandise attendue à St Charles est déjà vendue avant l'arrivée des camions à 14 h ;

  . le transbordement a lieu en fin d'après-midi. Les camions à destination de Paris, l'Allemagne et les Pays-Bas partent entre 17 h et 20 h.
- <u>De Saint Charles à Rungis</u>

  Délai de route 10 à 12 heures
  Arrivée des camions entre 6 et 7 h : la vente commence à 8 h
  la tomate cueillie jour J à Alméria est revendue jour J + 2 à Rungis
- <u>De Saint Charles au Sud de l'Allemagne (Munich, Fribourg)</u>

  Délai de route : 18 à 22 h (95 % du tonnage)
  vente sur les marchés de gros le surlendemain dans la matinée soit à J+3
  Délais de transport par chemin de fer : 48 h

ANNEXE 12

NOTE SUR LES MESURES DE REGULATION DE LA CAMPAGNE D'EXPORTATION DE TOMATE FRAICHE D'HIVER 1981-1982

Les informations contenues dans cette note sont extraites de la Résolution du 3 août 1981 de la Direction Générale de l'Exportation (Ministère de l'Economie et du Commerce). Cette Résolution fixe le cadre de régulation de la campagne d'exportation de tomates fraîches d'hiver 1981-1982.

Ces informations permettent notamment d'évaluer les quantités et les prix des exportations sur l'Europe, chaque semaine de l'hiver, au départ de l'Espagne.

I - PROGRAMME D'EXPORTATION HEBDOMADAIRES (en colis de 6 kg nets)

Quantités indicatives (voir à la fin de la note)

II - REPARTITION PAR PROVINCE EXPORTATRICE

(voir courbe 15)

III - PROGRAMME DE PRIX INDICATIFS, PAR ZONE

Les prix sont exprimés en pesetas par unité de vente.
Une unité de vente = 1 colis de 6 kg nets

	jusqu'à la 48e semaine	à partir de la 49e semaine
Zone A : France-Italie-Suisse	347	347
Zone B : Reste du continent Européen	496	632
Zone C Royaume-Uni	557	672
Moyenne pondérée :	472,65	560,50

Remarque : dans la mesure où les mécanismes de prix de référence communautaires donneraient lieu à l'établissement de prix d'entrée des tomates en provenance d'Espagne, supérieurs à ceux établis ci-dessus par zone et par période, les prix imposés par la Communauté seraient la seule référence à considérer.

IV - MESURES DE LIMITATION DES VOLUMES EXPORTES LORSQUE LES PRIX REALISES SONT INFERIEURS AUX PRIX INDICATIFS (paragraphe III).

Prix inférieurs de 1 à 10 pts par colis : une réduction de 10 % du volume exporté la semaine précédente sera proposée aux exportateurs.

Prix inférieurs de 11 à 30 pts par colis : une réduction de 20 % des exportations sera imposée

Prix inférieurs de 31 à 60 pts par colis : une réduction de 30 % des exportations sera imposée.

Prix inférieurs de 61 à 90 pts par colis : une réduction de 40 % des exportations sera imposée.

Prix inférieurs de 91 et plus : une réduction de 50 % des exportations sera imposée.

V - LORSQUE LES PRIX REALISES SONT SUPERIEURS AUX PRIX INDICATIFS (paragraphe III)

- Prix réalisés supérieurs de 1 à 20 pts par colis au prix indicatif : pas de changement du contigent indicatif.
- Prix réalisés supérieurs de 21 à 30 pts par colis : le contingent indicatif sera augmenté de 10 %.
- Prix réalisés supérieurs de 31 à 50 pts par colis : le contingent indicatif sera augmenté de 15 %
- Prix réalisés supérieurs de 51 pts et plus : on pourra proposer aux exportateurs une libération des exportations.

VI - MESURES EXCEPTIONNELLES DE REGULATION

Ce qui a été prévu dans la Résolution du 20 août 1977 de la Direction Générale de l'Exportation sera appliquée avec la modification suivante

. les demandes de "bons" devront être présentées avant le 1er septembre 1981 à l'Association des Producteurs et Exportateurs correspondante, qui les transmettra à la Commission Consultative dans un délai n'excédant pas 10 jours.

VIII - LA REGULATION COMMERCIALE

1 - Organisme compétent

Le Comité Permanent de la Commission Consultative Sectorielle d'exportation de tomate fraîche d'hiver constitué conformément à l'ordre ministériel du 9 juillet 1980, sera chargé de l'exécution et du déroulement de mesures de régulation.

2 - Commissions d'information à l'étranger

Des commissions d'information seront constituées à Londres, Bonn, Rotterdam et Perpignan. Elles seront présidées par les Conseillers et Attachés Commerciaux en Poste ainsi que par les Inspecteurs du Soivre attachés au Services Commerciaux.

Constitueront ces commissions d'information : deux représentants des provinces de : Alicante, Almeria, Cadix, Baléares, Castellon, Malaga, Murcie, Las Palmas, Tenérife et Valence. Ces représentants auront été désignés par la Commission Consultative Sectorielle et proposés par les Associations de Producteurs exportateurs de tomate des provinces concernées.

Les commissions informatives se réuniront dès qu'elles le jugeront nécessaire et de préférence chaque jeudi pendant la campagne d'exportation. Elles devront informer la commission consultative sectorielle des conditions de réception des produits, de la situation des marchés, des volumes importés et des perspectives des marchés. Les inspecteurs du SOIVRE transmettront quotidiennement les prix des tomates.

Sont considérés comme marchés témoins :

- Perpignan : pour les calibres M et G
- Cologne-Bonn : pour tous les calibres
- Rotterdam : pour tous les calibres
- Londres : pour les calibres 2 M et 3 M

3 - Régulation des exportations

La campagne d'exportation de tomate fraiche d'hiver commencera le 1er octobre et se terminera le 20 mai.

Les exportations sur tous les marchés européens seront libres au cours des périodes non concernées par cette régulation.

Les exportations vers le Canada, les Etats-Unis, les pays africains et le Moyen-Orient sont exclus de régulation mais devront remplir les conditions suivantes :

- licence par opération,
- vente en ferme,
- ouverture de crédit,
- voyage direct sans escales,
- indication du pays de destination.

4 - Régime des licences et des "bons"

- Les exportations de tomates vers les marchés européens seront autorisées par des licences globales valables pour toute la campagne d'hiver.

- Les documents permettant l'inspection et l'autorisation d'exporter des tomates fraîches seront des "bons" délivrés par les délégations régionales du commerce. Ces délégations remettent ces "bons" à leur association provinciale de "Cosecheros-exportadores". Une fois la marchandise inspectée, les "bons" concernés sont retenus quels que soient les résultats de l'inspection.

- Si la marchandise est refusée par l'inspection, l'exportateur pourra effectuer un autre envoi sur la base des "bons" retenus, dans un délai de 48 heures. Si le deuxième envoi est à nouveau refusé, les "bons" correspondants seront définitivement retenus. En aucun cas, les "bons" retenus ne pourront être reportés sur les semaines suivantes :

5 - Contrôle et surveillance des exportations

- Le SOIVRE effectuera un contrôle des exportations.

- Le SOIVRE devra remettre aux Commissions Consultatives Sectorielles un rapport hebdomadaire des exportations de chaque province.

- Les centres d'inspection sont les suivants :

. Las Palmas (port et aéroport)
. Ténérife (port et aéroport)
. Almeria (camion, chemin de fer, aéroport)
. Murcia (Blanca-Albaran)
. Cartagena (Agulas et Mazarron)
. Alicante (chemin de fer, camion et aéroport)
. Figueras (Vilamalla, La Jonquera)
. Irun (chemin de fer et camion)
. Noain (camion)
. Cadix (Séville-Mercasevilla)
. Valence (Silla, camion et chemin de fer)
. Bilbao (port).

IX - DISPOSITIONS RELATIVES A LA QUALITE

1 - Maturité

On distingue quatre degrés de maturité des tomates fraîches destinées à l'exportation.

- verte : le fruit doit avoir atteint son développement complet et présenter une étoile blanchâtre ou jaunâtre au pistil et un ton jaunâtre couvrant au moins 10 % de sa surface.
  Le symbole de ce degré de maturité est : V.V.
- tournant : le fruit présente une couleur variant entre le jaune et le rose qui couvre entre 10 et 30 % de sa surface.
  Le symbole est : V
- Orangé ou mûrissant : le fruit présente une couleur uniforme variant entre le rose et l'orange qui couvre de 30 à 60 % de sa surface.
  Le symbole est : X

- Rouge ou mûr : le fruit présente une couleur uniforme variant entre le rouge clair et le rouge vif qui couvre plus de 60 % de sa surface. La pulpe doit être ferme et consistante.
  Le symbole est : X.X.

Le SOIVRE désignera le ou les degrés de mâturité des tomates, exigés en fonction des époques de commercialisation et de la demande des marchés.

2 - Calibres

Echelle des calibres

- Tomates rondes lisses et côtelées

Diamètre en mm	Dénomination
De 35 inclu à 40 exclu	P
De 40 " à 47 "	MMM
De 47 " à 57 "	MM
De 57 " à 67 "	M
De 67 " à 77 "	G
De 77 " à 87 "	GG

- Tomates semi-côtelées

Diamètres en mm	Dénomination
De 35 inclu à 40 exclu	P
De 40 " à 47 "	MMM
De 47 " à 57 "	MM
De 57 " à 67 "	M
De 67 " à 82 "	G
De 82 " à 102 "	GG
Plus de 102	GGG

3 - Emballages

Les exportations de tomate fraîche devront se réaliser dans les emballages suivants :

- tomate ronde lisse d'hiver :

. caisse de 6 kg nets, dimensions de base 400 x 300 mm
. " " " " 450 x 300 mm
. " 3 kg nets " " 300 x 200 mm

. panier bois de 6 kg nets, de base rectangulaire et faces trapézoïdales, dimensions : grande surface 440 x 250 mm ; petite surface 390 x 220 mm hauteur 150 mm.

. emballage plastique récupérable de 18 kg nets, contenant des unités de préempaquetage, dimension 500 x 400 x 315 mm et de 670 x 440 x 200 mm, pour 21 kg nets.

- Tomate côtelée d'hiver

. plateau de 6 kg nets, dimension 400 x 300 mm

. " de 6 kg nets, présentés en une couche, dimensions 500 x 400 mm

- Tomate d'été

. plateau de 10 kg nets, dimensions de base 600 x 400 mm

Dans toutes les dimensions fixées, il peut être admis un centimètre en moins.

Les emballages autorisés seront d'un matériel quelconque mais qui ne doit pas nuire à son contenu et suffisamment résistant.

La sous-direction générale d'inspection et normalisation des exportations pourra autoriser, à titre d'essai, des emballages différents à ceux prévus par cette Résolution, après en avoir informé le SOIVRE. L'intéressé devra réaliser cette demande par l'intermédiaire de l'Association Natioale correspondante.

4 - Etiquetage

Pour les exportations, chaque colis devra être muni d'une étiquette fixée à l'extérieur sur la face latérale, opposée à celle qui indique la marque, et portant les indications suivantes :

- Identification

. Nom et adresse de l'exportateur ou son numéro de registre

- Nature du produit

. "tomate" et dénomination commerciale si le contenu n'est pas visible de l'extérieur.

. nom de la variété (facultatif)

. pour les tomates "cerises", la mention de cette dénomination est obligatoire

- Origine du produit

. pays d'origine et zone de production ou dénomination nationale, régionale ou locale ; les lettres devront avoir une hauteur d'au moins 13 mm.

- Caractéristiques commerciales

. catégorie,
. degré de maturité en accord avec son symbole
. calibre exprimé en mm et symbole.

Afin d'obtenir une meilleure identification des catégories, l'emplacement destiné aux étiquettes devra être de la couleur suivante :

- rouge pour la catégorie "extra",
- verte pour la catégorie "I",
- jaune pour la catégorie "II".

(Cette note est issue de la traduction partielle d'un article paru dans "Informacion Commercial Espagnola" n° 1976).

PROGRAMME D'EXPORTATIONS HEBDOMADAIRES

(en colis de 6kg nets)

Semaine n°	40 (1 au 4/10)	539.943
	41 (5 au 11/10)	1.328.616
	42 (12 au 18/10)	1.535.914
	43 (19 au 25/10)	1.161.193
	44 (26/10 au 1/11	1.637.263
	45 (02 au 08/11)	2.115.798
	46 (09 au 15/11)	1.911.590
	47 (16 au 22/11)	1.596.022
	48 (23 au 29/11)	1.760.523
	49 (30/11 au 06/12)	1.885.137
	50 (07 au 13/12)	2.148.899
	51 (14 au 20/12)	1.936.119
	52 (21 au 27/12)	2.360.342
	53 (28/12 au 03/01)	2.443.590
	1 (04 au 10/01)	2.386.337
	2 (11 au 17/01)	1.660.672
	3 (18 au 24/01)	2.167.525
	4 (25 au 31/01)	1.687.692
	5 (01 au 07/02)	1.949.876
	6 (08 au 14/02)	2.070.390
	7 (15 au 21/02)	2.264.277
	8 (22 au 28/02)	2.234.686
	9 (01 au 07/03)	2.658.020
	10 (08 au 14/03)	2.821.182
	11 (15 au 21/03)	2.028.103
	12 (22 au 28/03)	2.109.506
	13 (29/03 au 04/04)	1.632.946
	14 (05 au 11/04)	1.549.528
	15 (12 au 18/04)	1.618.976
	16 (19 au 25/04)	1.712.674
	17 (26 au 02/05)	1.435.000
	18 (03 au 09/05)	735.000
	19 (10 au 16/05)	882.857
	20 (17 au 20/05)	882.857

ANNEXE 13

Les circuits de commercialisation dans la plaine d'Almeria *

La commercialisation a Almeria se fait :

- à 70 ou 80 % sur alhondigas (marchés traditionnels) : il y en aurait 55 dans la province d'Almeria et 11 dans celle de Murcia, selon la CFCE ;
- à 10 ou 20 % par les coopératives et groupements de producteurs ;
- à quelques % par Merco, organisme de vente créé par l'Etat pour moraliser le marché ;
- à 10 % environ de façon diverse : elle est alors le fait :
  - . soit de produceurs expéditeurs ou exportateurs,
  - . soit de producteurs qui font de l'apport direct à des expéditeurs ou exportateurs : c'est par exemple le cas des producteurs expéditeurs ou exportateurs qui draînent en même temps la production de petits producteurs du voisinage en leur imposant parfois l'apport total,
  - . soit de producteurs qui se réunissent pour regrouper leur production et la confier à un grossiste commissionnaire,
  - . soit de producteurs qui font de l'apport direct à des grossistes qui passent sur les exploitations avec leurs camions : c'est surtout pour des produits tels que melons et pastèques, à qualité très fluctuante et difficiles à choisir.

Nous allons décrire ci-après trois de ces circuits : l'alhondiga, la coopérative, Merco, et présenter le cas d'un petit producteur exportateur très dynamique.

I - L'ALHONDIGA

1. - Quelques caractéristiques générales

Les alhondigas sont des centres de vente à la criée. A Alméria ils constituent le circuit de commercialisation le plus tradictionnel. Ils résultent le plus souvent de l'initiative de quelques acheteurs**qui se sont associés pour construire un hangar capable d'accueillir la récolte des producteurs environnants et gérer les opérations de réception et de vente de ces produits. Cette formule semble continuer à recueillir la faveur de la grande majorité des producteurs de la plaine d'Alméria, et en tous cas la quasi totalité des petits producteurs : 20 % seulement de la production en 1980 était écoulée sur d'autres circuits (coopératives, Merco...).

---

* Cette note a été rédigée presque entièrement à l'issue de mon premier voyage a Alméria en décembre 1980. Certains chiffres ou affirmations seraient donc à revoir.

** Il existerait cependant des alhondigas de type coopératif, créés à l'initiative des producteurs. Certaines municipalités seraient également partie prenante dans de telles opérations.

Les propriétaires de l'alhondiga n'ont pas le monopole de l'achat: n'importe qui peut venir acheter et à commercer par les producteurs eux-mêmes qui ont le droit à tout instant de retirer leur marchandise de la vente, ne serait-ce que provisoirement, s'ils considèrent que les prix sont trop bas. Mais on trouve également :

- des producteurs qui spéculent en achetant pour revendre ailleurs ;
- des producteurs qui travaillent pour le compte de grossistes et qui interviennent alors en tant que commissionnaires en jouant le rôle de ramasseurs
- des coopératives ou des producteurs expéditeurs qui viennent compléter leur volume de marchandise disponible ;
- et bien sûr tous les commerçants de type classique (détaillants, grossistes, expéditeurs, exportateurs...) qui ne sont pas propriétaires de l'alhondiga mais qui ont le droit de venir acheter quand bon leur semble -à condition toufefois qu'ils soient à même de payer comptant et qu'ils versent la taxe couvrant les frais de gestion de l'alhondiga (taxe proportionnelle au volume acheté et payée au fur et à mesure des ventes. A Almeria, ces commerçants viennnet surtout du Levant (Murcia, Alicante).

La liberté d'achat sur la alhondigas devrait a priori favoriser la transparence du marché. On devrait théoriquement se trouver dans une situation de concurrence parfaite. Il n'en est rien. Et de fait les producteurs sont tout à fait conscients qu'en période d'abondance, de surproduction, les prix s'établissent beaucoup plus bas qu'ils ne le devraient si l'on faisait jouer pleinement la loi de l'offre et de la demande. Ceci semble tenir à plusieurs raisons

- les producteurs sont relativement liés géographiquement à leur alhondiga ; ils pourraient certes changer d'alhondiga mais cela supposerait aller plus loin (les producteurs vont généralement vendre au plus près de chez eux) : cela entraînerait donc une perte de temps et d'argent. D'autre part, il ne leur est pas possible de remettre en vente plusieurs fois la même marchandise, vu le caractère périssable de leur production et le peu de moyens qu'ils ont pour la conserver.
- les commerçants ne sont pas très nombreux ; certains d'entre eux sont associés à la gestion de plusieurs alhondigas. La plupart ont une bonne connaissance de l'offre en cours dans toute la zone d'Alméria : ils peuvent donc agir en connaissance de cause et en particulier s'entendre avec d'autres, ce qui est possible vu leur petit nombre et le peu d'organisation du côté de la production pour peser sur les prix en période d'abondance. En période de manque par contre c'est la loi de l'offre et de la demande qui règle les prix.

2.- Le fonctionnement de l'alhondiga

L'alhondiga de Roquetas Sud que nous avons visité, fonctionne le mardi, le jeudi et le samedi. Il est relayé les trois autres jours de la semaine par celui de Roquetas Nord.

Trois hangars disposés en fer à cheval, autour d'un vaste terre-plein servant de parking, abritent chacun cinq points de vente, appartenant à un ou plusieurs alhondigistas (personne propriétaire de l'alhondiga). Les propriétaires des 15 points de vente de Roquetas Sud sont presque tous propriétaires à Roquetas Nord. Certains le sont également dans d'autres alhondigas comme celui d'El Ejido.

Quatre points de vente appartiennent à des expéditeurs qui ont leur station de conditionnement juste à côté de l'alhondiga. Il faut rappeler que l'alhondiga n'effectue ni stockage, ni conditionnement. La marchandise est enlevée le jour même de la vente.

Le producteur amène sa récolte à l'alhondiga la veille ou le matin de la vente. La marchandise est pesée, puis transportée sur le lieu de la vente. Une ardoise portant le numéro affecté au producteur (numéro qui change tous les jours pour respecter l'anonymat), la quantité et le prix demandés sont déposés sur chaque lot. La présentation est imposée par les gérants de l'alhondiga. Les tomates, les concombres, les poivrons doivent être en caisse, les pois, les haricots verts sont mis en tas dans des casiers. Des distinctions variétales existent.

A Roquetas Sud, il y a trois grandes criées, un par hangar. La première à 9h30, la seconde à 11 h, la dernière à 12h30. Un tour de rôle est organisé.

La criée fonctionne aux enchères décroissantes - Elle est organisée pour chaque lot. Le crieur descend les enchères oralement, peseta par peseta (ou fraction de peseta par fraction de peseta) en partant du prix demandé par le producteur et en s'arrêtant au premier "yo" (moi). L'acheteur qui se prononce le premier prend une option sur le lot pour le prix arrêté. On ne fait la pause que lorsque tous les lots des cinq points de vente du hangar ont fait l'objet d'une criée. Le secrétaire du crieur demande alors à chaque acheteur ayant crié "yo" de préciser s'il veut acheter tout le lot ou seulement une partie. Les fractions de lot n'ayant pas été vendues font l'objet d'une deuxième criée. On fait autant de passages qu'il est nécessaire. Et l'on s'arrête lorsque tout est vendu.

Les fourchettes de prix sont affichées pour chaque espèce de variété. On ne sait pas bien entendu les quantités vendues aux différents prix. Psychologiquement, cela créé une certaine confusion chez les petits producteurs qui identifient facilement le prix maximum avec celui qu'ils auraient dû toucher. Cette confusion explique en partie* la réticence des petits producteurs à s'organiser en coopératives. Ils estiment mieux valoriser leur produit sur l'alhondiga.

Le jour de notre visite, le haricot vert s'était vendu de 98 à 77 pesetas !

Si les légumes se vendent bien, le producteur ne passe pas plus d'une heure et demie sur l'alhondiga. Il est payé comptant mais on lui prélève 8 % sur le volume des ventes pour les frais de gestion. Ce prélèvement était de 7 % l'an dernier et de 6 % les années antérieures ! S'il estime que les prix sont trop bas, le producteur peut retirer son lot de la vente en se portant acquéreur**. Il peut le remettre en vente pour une des criées suivantes ou le transporter à un autre hangar si la vente n'a pas encore été faite. Cela l'oblige alors à passer beaucoup plus de temps pour commercialiser son produit. C'est autant de temps en moins pour conduire ses cultures.

---

* Il y a aussi le fait qu'ils sont payés comptant et qu'ils n'ont pas à payer de cotisation d'adhésion, (2 à3.000 F pour les petits).

** Le retrait collectif est impensable actuellement vu l'inorganisation des producteurs.

2. - La coopérative

Les coopératives se sont crées à Alméria après un certain écoeurement éprouvé face à la mévente sur les circuits traditionnels. Ce sont des coopératives de commercialisation qui se proposent de mieux valoriser le produit notamment par le biais de l'exportation. Il leur a fallu pour cela faire preuve d'une grande détermination pour assurer la qualité et grignoter petit à petit des quotas à l'exportation : elles exporteraient aujourd'hui 60 à 90 % de leur production.

On compte actuellement 20 coopértaives, ou plutôt 8 coopératives et 12 SAT : la SAT est une qualification donnée à un groupe déjà constitué et qui suit des règles de discipline établies par l'Etat. Pour être agréé, il faut commercialiser au moins 2.000 tonnes de produits par an, avoir un chiffre d'affaires suffisant et une équipe de direction composée au minimum d'un gérant, d'un commercial et d'un administratif. La formule est actuellement encouragée par le Ministère de l'Agriculture. Elle apporte les avantages suivants :

- subvention d'installation de 20 % supérieure à celle des coopératives non agréées ;
- ristourne sur le chiffre d'affaires pour les trois premières campagnes, respectivement de 3 %, 2 % et 1 %.

Certaines coopératives ne souhaitent pas être agrées : elles y voient une plus grande ingérence de l'Etat, en particulier au niveau de la comptabilité et donc une possibilité de manoeuvre moins importante par rapport à la fiscalité.

Les adhérents des coopératives dont le nombre varie entre 20 et 200 par unité, présentent les caractéristiques du dynamisme.

- ils sont d'âge plutôt jeunes (34 ans à Agroparador),
- la taille de leurs exploitations est le plus souvent supérieure à la moyenne de la zone (1 ha à Agroparador, 1,2 ha à Campovicar, 2 ha à Ejidomar) ; on notera cependant une dispersion relativement élevée sur certaines coopératives (0,5 à 15 ha à Ejidomar),
- beaucoup se groupaient déjà avant la création de leurs coopératives pour vendre à la commission.

Pour remplir leurs objectifs, les coopératives se sont munies :

- d'une structure de collecte et de conditionnement souvent très perfectionnée (automatisation du triage colorimètrique des tomates, emballage des concombres sous plastique...)
- d'appuis techniques minima : la plupart d'entr'elles disposent des services d'un technicien ; dans tous les cas, elles affichent dans le local des informations de type préventif et organisent tous les quinze jours, des réunions d'animation avec un membre compétent de la coopérative.
- d'une direction commerciale volontaire et souvent très efficace : leurs responsables n'hésitent pas à parcourir l'Europe à la recherche de nouveaux débouchés ; ils disposent le plus souvent d'un telex et sont en contact permanent avec le transitaire à la frontière qui accèlère le processus de passage en douane et téléphone des informations officielles ou officieuses ; certains ont par ailleurs dans leur réseau de distribution européen, des employés commerciaux (un par distributeur) qui assurent à la fois le contact avec les clients et le relai physique pour l'éclatement des lots.

Voci à titre d'exemple le réseau de distribution de la plus grosse coopérative d'Alméria : Ejidomar.

Distributeurs	Zone d'influence
Perpignan	France
Suisse	Suisse, Allemagne du Sud, Autriche
Pays-Bas	Pays-Bas, Allemagne du Nord, Pays Scandinaves
Finlande	Finlande
Grande-Bretagne	Iles

Elles se sont imposées également des disciplines :

- obligation d'apport total :
  une pratique semble cependant assez développée, qui consiste à s'entendre avec de la famille non adhérente à la coopérative pour interchanger une partie des récoltes et livrer à la coopérative les lots de moins bonne qualité ; cette pratique ne peut évidemment que porter préjudice à l'ensemble de la coopérative ; elle fait l'objet d'un certain nombre d'affrontements ;
- planning de production :
  ils existent de plus en plus pour répondre au mieux à la demande notamment à l'exportation : on se souvient de l'importance d'occuper toujours au maximum les quotas et de réussir les semaines dites libres.
  Les coopératives les plus performantes ont réussi à imposer à leurs adhérents un plan de culture dictant les surfaces et les variétés ; elles ont néanmoins laissé quelques degrés de souplesse : à Agroparador*
  . 15 % de la superficie en hiver est en libre plantation,
  . il est permis de s'écarter du plan de culture imposé dans la mesure où l'on réussit à trouver un coopérateur qui pratique le plan de culture symétrique opposé tel que la somme des deux respecte la norme.
  Les plus grosses coopératives ont un système différent qui peut être complémentaire : il s'agit d'une ferme collective où sont cultivées les espèces ou variétés insuffisamment prises en compte par les adhérents parce que moins rentables, trop risquées... Cette ferme sert également à l'expérimentation.

L'expansion des coopératives semble actuellement bloquée notamment en raison du système des quotas et d'une certaine saturation du marché intérieur. Là comme ailleurs, la phase de décantation commence à produire ses effets : elle se manifeste pour l'instant par des départs dans les coopératives mal gérées, ces départs pouvant toutefois donner lieu à la création de nouvelles coopératives Ce fut le cas par exemple en 82 à Ejidomar qui a vu partir ses plus gros adhérents pour former la coopérative Domar.

---

* Cf plan de culture ci-après

Plan de culture pour la campagne 80/81 de la coopérative Agroparador.

Variété	Semis	Plantation	Surface	Fin de la culture	Variété	Semis	Surface	Totale en m2
Tomate Dumbo Dumbito	10 au 30 juin	1er au 20 août	50 %	1er février au 1er mars	Melon Pastèque	Janvier-février	50 %	200.000
Poivron Gedeon Corto	1er au 20 juillet	1er au 20 août	10 %	février	Melon Pastèque	février	10 %	40.000
Concombre Pepino Corona	15 au 30 août	15 au 30 août	10 %	mai	Haricots	1er au 10 décembre	10 %	40.000
Libre plantation			15 %		Tomate Dumbo Dubito		15 %	60.000
Aubergine	10 au 15 août	10 au 15 septembre	5 %	toute la campagne				20.000
Pastèque Italiano	1er au 10 septembre	10 au 20 octobre	5 %	toute la campagne				20.000
Courgette	1er au 15 octobre	1er au 15 octobre	5 %	toute la campagne				20.000
							TOTAL	400.000

3. - MERCO ALMERIA

Merco Almeria* est un organisme de vente qui a été créé il y a sept ans à l'initiative de l'Etat pour moraliser le marché et promouvoir la production agricole dans cette région. L'Etat craignait en effet que l'essor de la production légumière sous abri dans cette région promise à tant d'avenir, ne fût freinée par une domination trop pesante des commerçants. Merco a donc pour objectif essentiel de contrebalancer le poids des commerçants :

- en donnant aux producteurs la possibilité d'écouler leur marchandise autrement ;
- en favorisant parallèlement l'émergence et le développement de coopératives de commercialisation ;
- et en aidant à une meilleure connaissance des prix pratiqués.

Le capital de Merco (70 millions de Pts) est détenu à 51 % par l'Etat (Ministère de l'Agriculture et Ministère du Commerce). 300 producteurs se sont portés actionnaires (1 action valait 10.000 Pts) : cela ne les engagait nullement à vendre leur production à cet organisme. Inversement, il n'est pas nécessaire d'être actionnaire pour vendre à Merco : la différence avec l'actionnaire jouera au niveau du prélèvement sur le produit de la vente : 4 % au lieu de 3 %. Les commerçants eux, n'ont pas eu le droit d'acquérir des actions, ce qui ne les empêche pas bien entendu d'acheter à Merco.

Merco traite sensiblement le même tonnage que Ejidomar (14.000 tonnes contre 18.000 tonnes) et exporte comme elle les trois quarts de sa production. Elle est cependant en butte à des problèmes de qualité et de planification des volumes que ne connaissent pas les coopératives. Il n'y a pas en effet d'obligation d'apport total : vient qui veut, quand il veut et avec ce qu'il veut.

Merco se réserve bien sûr le droit de refuser un produit de mauvaise qualité mais il ne peut limiter les volumes d'apport. Il est donc sujet à de grandes irrégularités d'apport (en volume, en espèce et en qualité), ce qui rend d'autant plus précaire le travail des saisonniers et ce qui oblige également à de gros efforts de commercialisation. Toutefois, Merco n'assure pas le risque d'un commerçant ; il agit à cet égard comme une coopérative : si le produit ne trouve pas preneur, c'est aux dépens du producteur**. Cela s'est passé par exemple en novembre 1979 avec le concombre variété hollandaise (les espagnols mangent un autre type de concombre).

Les paiements se font tous les quinze jours, généralement trois semaines après la livraison.

Merco compte aujourd'hui 200 à 250 producteurs réguliers, ce qui représente une centaine d'apports par jour (on ne cueille pas tous les jours). Ce chiffre est très significatif de la différence existant avec les coopératives: les producteurs qui livrent à Merco sont économiquement plus faibles que les coopérateurs : leur exploitation a une taille moyenne pour la région (6 à 7.000 m2) alors que l'exploitation moyenne d'un coopérateur tourne plutôt autour d'1 ou 2 ha (selon les coopératives).

---

* Il existe aussi des Merco à Lerida, à Madrid. Celui de Lérida est le seul à pratiquer des mercuriales.

** Par contre pour les camions brûlés en juin 1980, c'est l'assurance qui a payé.

Il n'en reste pas moins que Merco ne semble pas aujourd'hui en difficulté économique et envisage l'avenir plutôt sereinement. Son activité n'a cessé d'augmenter depuis 7 ans et il projette de doubler la surface de hangar existante!

A noter que Merco présente pour les producteurs l'avantage supplémentaire d'abriter sous son toit outre ses deux vulgarisateurs, quatre agents techniques du Ministère de l'Agriculture et un producteur grainier de Hollande (le Conseil technique est aussi l'affaire des marchands de semences).

4 - Un producteur exportateur

Ce sont en fait trois frères, originaires de la région, qui font des légumes sous abri plastique sur 15 ha. Cette installation de taille tout à fait correcte n'est cependant pas parmi les plus grosses de la région d'Alméria. Et pourtant elle semble développer une énergie commerciale exceptionnelle par rapport à sa taille. Elle dispose en effet pour réaliser ses exportations, d'un réseau d'informateurs sur quelques grands marchés d'Europe du Nord : tous les jours elle reçoit par téléphone, de ses correspondants de Cologne, Berlin Bonn, Hanovre, Hambourg, une information sur les prix et la tendance du marché qui lui permet de décider au mieux des transactions à effectuer. Ses principaux clients, au nombre d'une dizaine, sont des grossistes ou des chaînes de supermarchés.

L'exploitation évite au maximum d'utiliser les solutions de facilité telles que :

- contrat de campagne avec certains supermarchés qui garantisse une priorité d'achats en échange de prix modulés et moyennement moins rémunérateurs
- vente aux importateurs hollandais (de concombre) qui achètent pour réexporter "made in Holland" mais offrent généralement des prix plus bas, forts de leur situation de monopole sur le marché du concombre en Europe du Nord.

Elle se sent suffisamment forte productivement et commercialement pour échapper à ces contraintes.

L'exploitation va même jusqu'à vendre du concombre au Canada et aux Etats-Unis. Elle est la seule, avec un autre producteur, à le faire à Alméria. Le concombre part par container sur des bateaux à destination de Chicago et arrive six jours plus tard.

C'est le troisième frère, maintenant directeur commercial à plein temps, qui a trouvé ce créneau. Il vient de rentrer du Canada où pendant 6 ans il a étudié la philosophie. Il parle couramment le français et l'anglais et projette d'aller cet été en Californie sur les périmètrs maraîchers.

La capacité commerciale de ces producteurs semble donc favoriser l'expansion économique de cette exploitation. Ils draînent d'ailleurs aujourd'hui la production d'une surface deux fois plus grande : ils ont proposé avec succès à de petits producteurs environnants de leur acheter la totalité de leur production. Au total, l'exploitation prévoit d'exporter cette année 6.400 tonnes.

Il faut signaler que l'exploitation était encore il y a 3 ans en coopérative alors qu'elle avait déjà la même surface. Il lui a fallu à cette époque acheter une licence d'exportation et vaincre un problème de taille qui n'est peut-être pas encore complètement solutionné, à savoir le financement des exportations : il est difficile d'avoir la confiance d'une banque quand on se lance dans une activité nouvelle et ce d'autant plus que la banque a eu affaire à beaucoup d'aventuriers dans ce domaine.

ANNEXE 14

Tierras de Almeria

Crée en 1979, TDA (Squash SA) a acheté environ 4.000 ha de terrains incultes dans la plaine d'Almeria en bordure de mer au niveau d'El Ejido.

Son objectif était de mettre en valeur ces terrains pour y contruire des abris et les vendre par parcelles d'1 ha ou plus à des producteurs dont elle aurait commercialisé la production. A long terme, elle voulait ainsi essayer de récupérer le contrôle de la commercialisation dans toute la plaine d'Almeria.

- Pour ce faire alle a :
  - amené l'eau de la Sierra Nevada (l'eau des forages étant trop salée à faible profondeur) disponible en quantité illimitée pour la stocker dans de gigantesques bassins faisant chacun 45 m^3, 70 km de tuyauterie devant ensuite répartir cette eau entre les différentes parcelles toutes prévues pour être équipées en goutte à goutte ;
  - revalorisé le sol, qu'il a d'abord fallu dépierrer, en apportant une première couche de graviers, une deuxième couche de terre et une dernière couche de sable mélangé à la terre ;
  - installé des abris légers traditionnels avec pieux en bois d'eucalyptus et deux treillis en fil de fer maintenant des films plastique (surtout longue durée), le tout ancré au sol solidement pour résister au vent particulierement fort à cet endroit ;
  - construit lse infrastructures sociales et commerciales qui s'imposaient pour ce complexe productif d'un seul tenant à savoir 60 km de routes goudronnées, de véritables petits villages, 75 km de fil électrique, un marché au cadran et même un aéroport, dont on a dit qu'il pouvait aussi servir pour exporter vers le Moyen Orient ;
  - enfin, proposé avec force publicité (2 bureaux de vente, l'un à Almeria, l'autre à Barcelone, grands panneaux d'affichages localement, différents articles dans les principales revues agricoles nationales et étrangères, une brochure luxueuse titrée "Esta es la tierra que le da tres cosechas al ano"...) différentes formules d'acquisition de parcelles prêtes à cultiver, un premier type de formule où l'acheteur est une sorte d'actionnaire et a le choix entre :

    - recevoir un loyer fixe jusqu'à ce qu'il décide de récupérer son capital avec la plus value,
    - recevoir un loyer fixe tout en participant aux bénéfices.

  Un 2e type de formule où l'acheteur doit venir cultiver sa parcelle et a alors le choix entre vendre lui-même ses produits ou les laisser vendre par la société.

C'est surtout sur ce deuxième type de formule, vente à des producteurs individuels, que la société fondait le maximum d'espoir. Son projet initial était en effet de vendre 2.000 ha à des producteurs individuels et 1.000 ha à des "actionnaires" pour lesquels elle se chargerait elle même de la production et de la commercialisation.

Après des débuts quelque peu prometteurs sans pour autant être délirants (450 ha vendus à 278 producteurs, les deux premières années) il a fallu déchanter rapidement*, les ventes ne progressant plus du tout et pire, les nouveaux installés commençant à déserter. En l'espace de 2 ans plus des 3/4 sont partis et il ne reste plus aujourd'hui que 100 ha cultivés par des producteurs, propriétaires de leurs parcelles. De ce fait, la société, qui a connu récemment de profonds remaniements, a décidé d'abandonner définitivement ce type de vente pour prendre en charge totalement la production sous les abris construits. La surface prise en charge n'est d'ailleurs toujours pas très importante, au regard des espérances initiales puisqu'en avril 1983, seulement 250 ha sur les 1000 prévus étaient en production.

Si la formule de vente de parcelles équipées à des producteurs familiaux a connu un échec retentissant c'est bien sûr pour de nombreuses raisons que nous n'avons pas pu toutes analyser mais parmi lesquelles il faut citer quand même :

- en premier lieu l'inexpérience des producteurs généralement venus d'ailleurs, de provinces où ils exerçaient un autre métier et qui pour beaucoup ont voulu profiter de l'occasion pour rentrer au Pays (depuis longtemps l'Andalousie sert à l'Espagne industrielle du Nord de réservoir de main-d'oeuvre).
- mais également les mauvaises conditions d'installation de cette société

1) la conjoncture économique n'est plus aussi favorable : en 1979 le marché commence à se saturer sérieusement ; par ailleurs la société dispose d'un nombre de quotas très faible ;

2) la zone naturelle choisie par la société est une des moins favorables de la plaine (eau très salée obligeant à aller la chercher plus loin, température plus froide et vent plus violent, présence de nombreuses pierres et cailloux).

Si l'on ajoute à cela :

. les conditions financières quelque peu sévères pour tout producteur voulant s'installer : 25 % du prix versé à l'achat (50F/m2 -20 F pour le terrain aménagé et 30 F pour l'abri équipé-) et le reste payé en 7 ans au taux de 19,5 %.

. et surtout l'ambiance froide et inhumaine de ce vaste complexe construit de toutes pièces sur un périmètre autrefois désertique mais aujourd'hui soigneusement quadrillé dans un souci maximum de rationalité économique.

l'on comprend beaucoup mieux pourquoi les producteurs du coin ont boudé l'opération et ceux qui ne connaissaient pas, vite déchanté.

---

* En décembre 81 les responsables déclarent encore vouloir vendre à des producteurs 2.000 ha en 3 ans, un an plus tard il ne s'agissait plus que de 1000 ha à 5 ou 6 ans.

Pour assurer son développement et essayer d'accroître, comme il le prétendait, son contrôle sur la commercialisation locale, le Groupe n'a donc aujourd'hui d'autre solution que de prendre en charge lui-même, c'est-à-dire avec une organisation à base de salariés agricoles*, la production des nouvelles tranches de superficies qui devraient être mises en fonction dans les 5 ou 6 ans à venir pour respecter le plan de financement.

Mais si de grosses entreprises de production de la taille actuelle de Tierras de Almeria et fonctionnant à base de travail salarié, dégagent aujourd'hui des surplus c'est avant tout parce qu'elles sont commercialement très fortes et disposent d'une grande quantité de "cupos", ce qui est loin d'être le cas de Tierras de Almeria. Des entreprises comme Pascual Hermanos ou Fresa peuvent se permettre d'avoir dans la seule production agricole plus de 1.000 salariés agricoles, essentiellement parce qu'elles disposent d'une rente de situation avec le monopole détenu sur les quotas d'exportation de tomates et de concombres.

En l'état actuel des choses, il est donc peu probable que Tierras de ALmeria sorte du marasme dans lequel elle se trouve depuis 4 ans et ce n'est pas en remplaçant quelques têtes à sa direction comme elle l'a fait il y a quelques mois ou en remforçant son encadrement** pour se faire le champion de l'innovation technique***, jouer une carte commerciale de qualité et accroître ainsi éventuellement son contrôle commercial sur la zone, qu'elle changera quelque chose de décisif. Les gros actionnaires en sont d'ailleurs bien conscients et ce n'est pas par hasard si ce Groupe initialement catalan, devenu fin 81 hollandais à 49 %, est aujourd'hui formé de sociétés complexes dont beaucoup sont en train de changer de nom : l'une d'entr'elles aurait même son siège sur l'île Caïman dans la mer Caraïbe!

Pour ces capitaux investis, l'enjeu semble être de profiter au maximum des 7 milliards de pesetas de crédit que le Banco Espagnole de Credito devrait accorder d'ici 1986 dans le cadre de l'élargissement du complexe à 1.000 ha d'abri. Le gouvernement justifierait ce soutien par l'importance politique de la créationde 5 ou 6.000 emplois nouveaux dans la région.

---

* Pour les 250 ha actuellement en production, il y a environ un millier de travailleurs non qualifiés permanents 9 mois de l'année (la sécurité sociale prenant en charge 2 autres mois) mais fonctionnant selon des horaires discontinus et 250 cadres (du directeur au contremaître) organisés dans 4 directions (agricole, commerciale, administrative et technique). La proportion de cravates est pour beaucoup d'observateurs révélatrice d'un certain malaise dans l'organisation de cette société.

** Il y aurait actuellement dans la direction technique et donc pour environ 400 ha en production, (250 cultivés par le Groupe, 100 par des producteurs individuels et 50 en métayage à Pulpy), 4 docteurs ingénieur et 18 ingénieurs techniciens. Il ne semble pas exister cette densité intellectuelle sur les autres entreprises visitées.

*** Ce qui n'est pas facile a priori sur une grosse exploitation de salariés agricoles.

ANNEXE 15

Plan de culture et rotations à Tierras de Almeria

Les 250 ha d'abri sont cultivés ainsi :

1) Cultures principales

Poivrons (de toutes sortes)	150 ha
Tomates	50 ha (dont 75 % d'hiver (octobre-février)
Concombre (Hollandais)	20 ou 30 ha ?
Fleurs (oeillets ?)	20 ou 30 ha ?

2) Cultures en rotation avec ces cultures principales

Ce sont essentiellement la pastèque (Sandia) et le melon pour le marché national et récoltés à partir de mai.

3) Autres cultures importantes économiquement
et visant une occupation maximale de l'abri (si possible plus de 10 mois) et secondairement un étalement du travail.

Céleri (tardif)	50 ha
Laitue Iceberg	40 ha

Le céleri vient après poivron et avant pastèque et présenterait d'autre part un intérêt agronomique pour la rotation.
Quant à la laitue iceberg, elle est cultivée d'octobre à avril en plusieurs cycles, la plupart entre concombre et melon ou pastèque.

4) Cultures de faible superficie mais permettant comme les précédentes une occupation totale de l'abri :
fenouil, brocoli, maïs doux, haricot vert , courgette

Les cultures principales sont décidées de la manière suivante :

. Les deux cultures faisant l'objet de quotas à l'exportation sont prioritaires mais Tierras de Almeria ayant peu de quotas* cela n'occupe qu'une faible part de la superficie, 20 ou 30 ha pour chacune des 2 cultures (tomate et concombre). Pour la tomate ce ne sont même pas les abris de l'entreprise qui servent à produire cette tomate d'exportation ; Tierras de Almeria a préféré les faire produire en métayage en plein champ à des paysans de Pulpy (zone située à l'Ouest d'Almeria).
En fait la majorité des tomates produites ou commercialisées** par Tierras de Almeria partent pour le marché national et c'est donc beaucoup plus en fonction des prix de l'année précédente sur le marché intérieur que sont décidées les superficies et les variétés à cultiver.

---

* Ce n'est pas faute de prospection commerciale ; en effet différents grossistes contactés en GB, PB, Suisse, RFA étaient prêts à leur acheter 8 fois plus que ce qu'ils ont droit actuellement comme quotas.

** Il y a donc celles de Pulpy qui ne partent pas à l'exportation, celles des serristes ayant acheté une parcelle (mais il est probable qu'ils fassent surtout du poivron) et celles de l'entreprise.

- Enfin mises à part les fleurs pour lesquelles l'entreprise souhaite accorder une importance non négligeable si l'entreprise se développe (sur les 2.000 ha qui devraient être mis en culture d'ici 5 ou 6 ans, 300 le seraient en fleurs), tout le reste est en poivron, la culture d'exportation la plus rentable lorsque l'on n'a pas de quotas ou lorsque ceux-sont déjà occupés.

LISTE DES ANNEXES

		Page
1.	Importations françaises de tomate fraiche en avril	77
2.	Importations britanniques de tomate fraiche en avril	78
3.	Importations allemandes de tomate fraiche en avril	79
4.	Exportations espagnoles de tomate d'avril	80
5.	Evolution par province de la production de tomate du 1er janvier au 31 mai en Espagne	81
6.	Evolution par province des surfaces de tomate en production du 1er janvier au 31 mai en Espagne	82
7.	Evolution par province de la production de tomate du 1er octobre au 31 décembre en Espagne	83
8.	Surfaces de cultures légumières en 1979 pour différentes provinces d'Espagne	84
9.	Précipitations	85
10.	Nombre de jours de gel et fréquence des températures minimales de octobre à mai	85
11.	Délais de transport	86
12.	Note sur les mesures de régulation de la campagne d'exportation de tomate fraiche d'hiver 1981-1982	87
13.	Les circuits de commercialisation dans la plaine d'Almeria	94
14.	Tierras de Almeria	102
15.	Plan de culture et rotations à Tierras de Almeria	105

BIBLIOGRAPHIE

A/ Sur l'Espagne

- Mapa de cultivos y aprovechamientos de la provincia de Almeria
  Enero 1982 Ministerio de Agricultura
- Los cultivos forzados en Almeria
  Inventario agronomico y caracterizacion productiva de los cultivos forzados. Décembre 1981
- Les productions légumières sous serre en Europe (situation et perspectives
  C.F.C.E décembre 1981
- Serres maraîchères. Aperçu du marché européen.
  Production-Echange-Consommation. 1981
  Pierre MIR et Dominique VIGNAUX CTIFL

B/ Sur la tomate

- El mercado del tomate fresco espanol. Situacion y perspectivas.
  M. MUT CATALA et F. de ARIETA y G.TABLAS
  Centro de investigacion y desarollo agrario del Ebro. Zaragoza 1969
- La tomate. Dossier économique CTIFL 1968
- Les flux européens de la tomate de marché et leurs calendriers.
  André FOUREL. Exposé CLIMAGRI 1979
- La tomate. Consommation et marché.
  André FOUREL. CTIFL 1982
- Le marché des fruits et légumes frais en Espagne.
  CFCE, septembre 1982

C/ Rapports de mission à Almeria

- Novembre 1978
  Que représente "Almeria" au moment de l'entrée de l'Espagne dans le marché commun ?
  Jean-Pierre THICOIPE. INVUFLEC
- 1979
  Systèmes de production et de commercialisation dans la région d'Almeria.
  Centre Régional de Formation et de perfectionnement agricoles, Lyon, 1969.
- Novembre 1979
  Claude GUIMBARD et François RICO. INRA
- Décembre 1980
  Voyage du Centre National de Formation de chefs de cultures protégées, Théza (66)

- Décembre 1981
  Voyage du Centre National de Formation de chefs de cultures protégées, Théza (66)
- Décembre 1981
  Olivier PROTHON, Chargé de mission du CFCE à Madrid
- Décembre 1981
  Robert BRUN -INRA-
- Décembre 1982
  A. BAILLE, E. BERNINGER, B. JEANNEQUIN et O. de VILLELE. -INRA-

SOMMAIRE

	Page
RESUME	1
INTRODUCTION	2
Chapitre I - L'insertion de la Péninsule espagnole dans les flux d'exportation de tomate fraiche au niveau européen	4
A. L'Espagne redevenu 1er fournisseur sur le marché de tomate européen	4
B. Le développement des abris n'a pas engendré la même progression des exportations pour toutes les périodes de la campagne	8
C. L'Espagne dans le marché européen de la tomate d'avril	12
1. Répartition des marchés entre Canaries et Péninsule	12
2. Progression des exportations espagnoles sur les trois grands marchés européens	14
3. Conclusion	17
CHAPITRE II - La production de tomate espagnole en avril	20
A. Localisation de cette production	20
B. Les calendriers de production en hiver	26
CHAPITRE III - Milieu naturel	31
CHAPITRE IV - Qualité du fruit	35
CHAPITRE V - Aspects microéconomiques de la production	41
A. Prix de revient	41
1. amortissements de structure	41
2. Frais de financement des structures	45
3. Total des charges de structure	46
4. Charges en consommations intermédiaires	48
5. Charges de main d'oeuvre	49
6. Coût de production total	51
B. Revenu des producteurs de tomates sous abri	53
1. Prix de vente de la tomate sur les marchés de production	54
2. Revenu net des producteurs de tomate	56
C. De la mise en marché à la frontière communautaire	57
CHAPITRE VI - Commercialisation	60
Problèmes de commercialisation à l'exportation	61
CHAPITRE VII - Organisation de la production	69
CONCLUSION	73
ANNEXES	76
LISTE DES ANNEXES	107
BIBLIOGRAPHIE	108
SOMMAIRE	110