



**USAID** | **MAROC**  
DU PEUPLE AMERICAIN



Royaume du Maroc  
Ministère de l'Agriculture  
du Développement Rural  
et des Pêches Maritimes

Agriculture & Agrobusiness Intégrés

# ATELIERS REGIONAUX DE LANCEMENT DU PROGRAMME

## Rapport de Synthèse

**Chemonics International, Inc.**  
**Contract No. 608-M-00-05-00043-01**

**Submitted to:**  
**USAID/Morocco Mission**  
**U.S. Agency for International Development**

**OCTOBRE 2005**

Ce rapport a été préparé à l'intention de l'Agence Américaine pour le Développement International. Il a été élaboré par Chemonics International, Inc.



# ATELIERS REGIONAUX DE LANCEMENT DU PROGRAMME

## Note de Synthèse

**OCTOBRE 2005**

Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur. Elles ne reflètent pas obligatoirement les points de vue de l'Agence Américaine pour le Développement International, ni ceux du Gouvernement américain.



## SOMMAIRE

---

I – CONTEXTE DES ATELIERS REGIONAUX

II – PREPARATION DES ATELIERS

III – DEROULEMENT DES ATELIERS

IV – POINTS SAILLANTS DES ATELIERS

V – SYNTHESE DES RESULTATS DES TRAVAUX DES ATELIERS

VI – ANNEXES

ANNEXE 1 Liste des participants à l'atelier de l'oriental - Moulouya

ANNEXE 2 Liste des participants à l'atelier du Saïs

ANNEXE 3 Liste des participants à l'atelier du Gharb - Loukkos

ANNEXE 4 Note de synthèse filière Olives

ANNEXE 5 Note de synthèse filière Câpres

ANNEXE 6 Note de synthèse filière Ovins

ANNEXE 7 Note de synthèse filière Plantes Aromatiques et Médicinales

ANNEXE 8 Note de synthèse filière Clémentines / Sanguines

ANNEXE 9 Note de synthèse filière Fraises

ANNEXE 10 Synthèse des actions proposées par Région / Filière / Clin

## I - CONTEXTE DES ATELIERS REGIONAUX

Dans le contexte d'ouverture de l'économie marocaine à travers la signature d'accords de libre échange notamment avec les Etas-Unis, le programme Agriculture & AgroBusiness Intégrés vise à améliorer la capacité de l'agriculture marocaine, de l'agro-industrie et des industries dérivées afin de se développer avec succès, aussi bien sur les marchés locaux qu'à l'exportation.

Le programme contribuera à relever ces défis par un plan qui s'articule autour de quatre composantes totalement intégrées :

- Réforme institutionnelle ;
- Augmentation et diversification de la production agricole et de l'élevage ;
- Amélioration de la compétitivité dans les industries agro-alimentaires ;
- Appui aux organisations professionnelles, aux prestataires de services et autres entreprises en vue de développer des chaînes de valeur concurrentielles.

Le programme adopte une approche par filière qui met l'accent sur la demande des marchés pour les produits ayant un potentiel élevé et une importance stratégique pour le Maroc. Sur le plan spacial, le programme axe son intervention dans trois régions : L'Oriental-Moulouya, le Saïs et le Gharb-Loukkos.

Depuis la signature du contrat USAID, MOBIS IQC TO # 608-M-00-05-00043, l'équipe du projet a procédé à la collecte de l'information sur le terrain, à des rencontres avec les responsables des Ministères partenaires ainsi qu'avec les producteurs et les transformateurs des trois régions retenues.

A l'issue de ces travaux, un Work Plan a été élaboré et soumis à l'approbation de l'USAID et du Ministère de l'Agriculture du Développement Rural et des Pêches Maritimes.

Le lancement officiel du projet a été annoncé, le 14 juillet à Meknès, dans le cadre d'un atelier national auquel étaient conviés les officiels de Rabat et les représentants des trois régions cibles. L'objectif de cet atelier était d'engager activement les participants dans le choix des filières prioritaires pour chacune des trois régions et l'identification des organes composants les Comités d'Appui Régionaux.

Les résultats des travaux de cette rencontre se présentent comme suit :

<b>Région de l'Oriental-Moulouya</b>	
<b>Filières prioritaires</b>	<b>Membres du Comité d'Appui Régional</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Clémentines</li> <li>▪ Viandes rouges ovines</li> <li>▪ Olivier</li> <li>▪ Plantes Aromatiques et Médicinales</li> <li>▪ Fruits Secs</li> <li>▪ Pommes de Terre</li> <li>▪ Artichauts</li> <li>▪ Haricots Verts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DPA oujda</li> <li>▪ ORMVA moulouya</li> <li>▪ Délégation régionale du Commerce et de l'Industrie</li> <li>▪ EACCE régional</li> <li>▪ Chambres d'Agriculture d'Oujda et de Berkane</li> <li>▪ Centre Régional de Recherche Agronomique d'Oujda</li> <li>▪ Centre Régional des Investissements de l'Oriental</li> <li>▪ Divisions des Affaires Rurales (Oujda et Berkane)</li> <li>▪ Association Nationale des Ovins et Caprins (ANOC)</li> <li>▪ Organisations Professionnelles</li> </ul>

<b>Région du Saïs</b>	
<b>Filières prioritaires</b>	<b>Membres du Comité d'Appui Régional</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Olivier</li> <li>▪ Câpres</li> <li>▪ Aviculture (Chaîne de froid)</li> <li>▪ Fruits secs</li> <li>▪ PAM</li> <li>▪ Viande Rouge</li> <li>▪ Vigne</li> <li>▪ Caroubier</li> <li>▪ Lait</li> <li>▪ Tomate séchée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DPA de Fès, de Meknès</li> <li>▪ Délégations Régionales du Commerce et de l'Industrie de Fès et de Meknès</li> <li>▪ Centres Régionaux des Investissements de Fès et de Meknès</li> <li>▪ Centre Régional de Recherche Agronomique de Meknès</li> <li>▪ EACCE Régional (Fès et Meknès)</li> <li>▪ Chambres d'Agriculture de Fès et de Meknès</li> <li>▪ Association Nationale des Ovins et Caprins (ANOC)</li> <li>▪ Organisations Professionnelles</li> </ul>

<b>Région du Gharb-Loukkos</b>	
<b>Filières prioritaires</b>	<b>Membres du Comité d'Appui Régional</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fraises et Petits Fruits</li> <li>▪ Clémentines / Sanguines</li> <li>▪ Pommes de Terre</li> <li>▪ Artichaut</li> <li>▪ Tomate Industrielle</li> <li>▪ Caprins</li> <li>▪ PAM</li> <li>▪ Tournesol</li> <li>▪ Arachide</li> <li>▪ Raisin de table (Sans pépins)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ORMVA Gharb et ORMVA Loukkos</li> <li>▪ Délégations Régionales du Commerce et de l'Industrie de Kénitra et de Larache</li> <li>▪ Centre Régional de Recherche Agronomique de Kénitra</li> <li>▪ Centre Régional des Investissements de Kénitra</li> <li>▪ EACCE Régional de Kénitra</li> <li>▪ Chambres d'Agriculture de Kénitra et de Larache</li> <li>▪ Organisations Professionnelles</li> </ul>

A l'issue de l'atelier du 14 juillet, l'équipe du projet et les consultants ont effectué une analyse des filières proposées. Ce travail d'analyse consistait également à s'assurer dans quelle mesure ces filières sont :

- Compétitives sur les marchés (notamment internationaux) ;
- Rentables et durables ;
- Génératrices d'emplois ;
- Et pour lesquelles le projet peut avoir un fort impact.

Ceci a permis d'identifier pour l'ensemble des régions 7 filières prioritaires, répondant aux critères retenus. Ces filières sont :

1. Olives
2. Câpres
3. Fruits secs
4. Ovins
5. Plantes Aromatiques et Médicinales
6. Clémentines / Sanguines

## 7. Fraises et petits fruits

Pour chaque filière sélectionnée, les consultants du projet ont préparé une note de synthèse (**voir annexes 4, 5, 6, 7, 8, et 9**). Ces notes ont été distribuées à tous les participants et présentées en guise dans le cadre des ateliers régionaux.

Pour enrichir et valider ces choix et engager les acteurs des régions dans l'identification des actions pilotes pour chaque filière, le projet a décidé d'organiser un atelier dans chacune des trois régions selon le calendrier suivant :

- La région de l'Oriental, le 27 Septembre 2005 à Berkane ;
- La région du Saïs, le 29 Septembre 2005 à Meknès ;
- La région du Gharb/Loukkos, le 6 Octobre 2005 à Kénitra ;

Les résultats de ces ateliers régionaux devraient mener à la préparation du plan d'action révisé.

## II – PREPARATION DES ATELIERS

Les listes des participants ont été établies en concertation avec les partenaires régionaux relevant du MADRPM. Plusieurs visites à ces organismes ont été faites dans ce sens.

Des réunions préparatoires des ateliers régionaux ont été tenues, courant mois de septembre 2005, entre les membres de l'équipe du projet. Ces réunions étaient consacrées au cadrage et à la précision :

- du contexte et des objectifs des ateliers régionaux ;
- des grandes lignes directrices de ces ateliers ;
- du programme détaillé ;
- du contenu des présentations et des notes à remettre aux participants.

A la veille de chaque atelier, les membres de l'équipe du projet se sont réunis pour :

- Se répartir les rôles ;
- Préciser les aspects organisationnels et logistiques.

## III – DEROULEMENT DES ATELIERS

Pour les trois ateliers régionaux, les travaux ont porté sur 3 axes :

- Axe 1 : Identification des actions de développement des filières prioritaires pour la région. Ces actions se situent au niveau de la production, de la transformation / conditionnement, de la commercialisation, de l'organisation professionnelle et aux niveaux institutionnels et réglementaires ;
- Axe 2 : Identification des actions pilotes pouvant servir d'exemple de démonstration. Pour garantir le succès de ces initiatives, les ateliers ont privilégié les actions pilotes qui :
  - ✓ Favorisent l'intégration de la filière ;
  - ✓ Sont reproductibles et pérennes ;
  - ✓ Peuvent avoir un impact important sur le développement de la filière ;
  - ✓ Bénéficient de l'implication des partenaires locaux.

- Axe 3 : Discussion de la composition des Comités d'Appui Régionaux.

Le déroulement de ces ateliers s'est fait selon le programme exposé dans les tableaux ci-après.

Ateliers	<b>Oriental-Moulouya</b> <b>Mardi 27 septembre 2005</b> <b>De 09h00 à 17h00</b> <b>(Avec pause déjeuner)</b>	<b>Saïs</b> <b>Jeudi 29 septembre 2005</b> <b>De 09h00 à 17h00</b> <b>(Avec pause déjeuner)</b>	<b>Gharb-Loukkos</b> <b>Jeudi 6 octobre 2005</b> <b>De 10h30 à 17h00</b> <b>(En continu – Ramadan)</b>
Ouverture de l'atelier	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Madame Monica STEIN-OLSEN Directrice de l'USAID Maroc;</li> <li>▪ Monsieur Hadj BERRADI Directeur de l'ORMVA de la Moulouya ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monsieur Richard Rousseau - Directeur de la Division Croissance Economique de l'USAID Maroc ;</li> <li>▪ Monsieur Bouymej M'hamed Directeur DPA de Fès ;</li> <li>▪ Monsieur Boujir Directeur DPA de Meknès ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Monsieur Richard Rousseau - Directeur de la Division Croissance Economique de l'USAID Maroc ;</li> <li>▪ Monsieur Abdelaziz Bousraref représentant de l'ORMVA Gharb ;</li> </ul>
Présentation des objectifs de l'atelier par l'animateur	<p>Pour les organisateurs, l'objectif de ces ateliers régionaux est de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Présenter le projet aux acteurs clés de la région ;</li> <li>▪ Les écouter et prendre note de leurs suggestions ;</li> <li>▪ Enrichir la réflexion sur les filières prioritaires pour chaque région dans le cadre du projet ;</li> <li>▪ Identifier des actions pilotes pour chaque filière prioritaire.</li> </ul>		
Présentation du projet	<p>Présentation du contexte, des objectifs, de l'approche, des composantes et des membres de l'équipe du projet. (Voir présentation de M. Criss Juliard, Chef du projet , au point IV du rapport)</p>		
Travaux par filière en petits groupes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Filière des viandes rouges ovines – Modérateur M. A. DAIF</li> <li>▪ Filière des Clémentines – Modérateur M. Brahim Soudi</li> <li>▪ Filière des Plantes Aromatiques et Médicinales (PAM) - Modérateur M. Rachid Bouabid</li> <li>▪ Filière de l'olive- Modérateur M.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Filière de l'Olive – Modérateur M. Brahim Soudi</li> <li>▪ Filière des câpres - Modérateur M. Rachid Bouabid</li> <li>▪ Filière des Fruits Secs - Modérateur M. Fouad Rachidi</li> <li>▪ Filière des viandes rouges ovines –</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Filière des Fraises et petits fruits – Modérateur M. A. DAIF</li> <li>▪ Filière de la clémentine et de la sanguine – Modérateur M. Brahim Soudi</li> </ul>

	Fouad Rachidi	Modérateur M. A. DAIF	
--	---------------	-----------------------	--

<b>Atelier</b>	<b>Oriental-Moulouya</b>	<b>Saïs</b>	<b>Gharb-Loukkos</b>
Restitution des travaux des ateliers	Restitution des travaux en plénière par les rapporteurs		
Synthèse des travaux des ateliers par M. Mario Kerby	Mise en évidence des propositions clés et annonce de l'entrée du projet dans sa phase opérationnelle.		
Clôture de l'atelier	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ M. Hadj BERRADI - Directeur de l'ORMVA de la Moulouya</li> <li>▪ M. Richard ROUSSEAU - Directeur de la Division Croissance Economique de l'USAID Maroc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ M. Hassan BAHY - Directeur du CRI Meknes</li> <li>▪ M. Richard ROUSSEAU - Directeur de la Division Croissance Economique de l'USAID Maroc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ M. Kamal BENNOUNA - ORMVA Gharb</li> <li>▪ M. Richard ROUSSEAU - Directeur de la Division Croissance Economique de l'USAID Maroc</li> </ul>

#### IV – POINTS SAILLANTS DES ATELIERS

Les 3 ateliers ont connu une forte participation des acteurs régionaux malgré une sous-représentativité relative du secteur privé (***Voir liste des participants en annexes 1, 2 et 3***). Les échanges étaient riches et intenses. L'essentiel des débats a porté sur le choix des filières prioritaires à retenir par le projet. En effet, les participants tout en validant le caractère stratégique des filières qui leur ont été proposées, ont souhaité que le projet s'intéresse à d'autres filières qui présentent à leurs yeux un potentiel de développement important, à savoir :

- Pour la région de l'Oriental-Moulouya : La filière lait
- Pour la région du Saïs : La filière lait, élevage, laine
- Pour la région du Gharb-Loukkos : Les filières, olive, avocat et maraîchage (en particulier la tomate industrielle).

Malgré le désir des participants d'intégrer de nouvelles filières, ils s'accordent tous que dans une logique d'efficacité, le projet devrait se concentrer sur 2 ou 3 filières prioritaires par région.

L'équipe du projet a précisé que la démarche du programme n'est pas de travailler sur toutes les filières mais davantage sur celles qui peuvent servir de modèle à d'autres filières ou d'autres régions.

Pour des raisons pratiques le projet démarre avec des filières ayant déjà été identifiées au moment de la préparation du programme et validées lors de la réunion de Meknès selon les critères déjà cités.

Il est bien entendu que le projet intégrera au fur et à mesure des filières prometteuses qui présentent un intérêt évident pour les opérateurs de la région et pour les marchés.

Sur la base des comptes rendus des ateliers régionaux, l'équipe du projet et les consultants se sont réunis les 7 et 14 octobre 2005, pour élaborer la synthèse des ateliers régionaux en identifiant notamment les actions à insérer dans le plan d'action révisé (***voir annexe 10***).

## V – SYNTHÈSE DES RESULTATS DES TRAVAUX DES ATELIERS

**Synthèse des travaux des ateliers régionaux  
par région et par filières**

## **VI - ANNEXES**

- ANNEXE 1** Liste des participants à l'atelier de l'oriental
- ANNEXE 2** Liste des participants à l'atelier du Sais
- ANNEXE 3** Liste des participants à l'atelier du Gharb-Loukkos
- ANNEXE 4** Note de synthèse filière Olives
- ANNEXE 5** Note de synthèse filière Câpres
- ANNEXE 6** Note de synthèse filière Ovins
- ANNEXE 7** Note de synthèse filière Plantes Aromatiques et Médicinales
- ANNEXE 8** Note de synthèse filière Clémentines / Sanguines
- ANNEXE 9** Note de synthèse filière Fraises
- ANNEXE 10** Synthèse des actions proposées par Région / Filière / Clin

## Annexe 1 : Liste des Participants à l'Atelier de l'Oriental-Moulouya

Filière Viande Rouge Ovine		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
AABDI Abdelhafid	ORMVAM	Vétérinaire/ Inspecteur
ABBAOUI Hassane	C.A Oujda	
AÏT EL MEKKI AKKA	AAI	Consultant
ATTAR Noureddine	ORMVAM	Chef de Service de l'Elevage
BAHAJI Jaouad	USAID Maroc	
BAHCINE Lahcen	SONABETAIL	
BAROIGUI Boumediene	Coop.Ai Jaouda/AMAROC	Président
BENTAHA EI Hassan		Agriculteur
BENYOUSSEF	C.A Oujda	
BOUHABA Mohamed	DPA d'Oujda	
BOUJAADA	CAMO	
BOUNOUH Noureddine	ORMVAM	Chef de la Cellule Pastorale
CHAMEKH Karim	AAI	Responsable Logistique
DAIF Abdennaser	AAI	Animateur
DAOUDI Taïeb	Coop. Essaada Bni Mathar	Agriculteur
HARKOUSSE Mohamed	DPA d'Oujda	Chef de SPA
IDERGANE Mohamed	CT Aïn Bni Mathar	
LAMBERT Andrew	AAI	Consultant
MBAREK Karim	Coop. Ouahda	
MEKKAOUI Mustapha	CT Taforalt	
MOUNSIF Mohamed	AAI	Consultant
TAOUFIK Mohamed		
TOUIBI Mohamed	ORMVAM	Chef de SPA

Filière Clémentines		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
ADIOUANE Abderrahman	CMGP	Directeur Général
AFSAHI Nadia	AAI	Administrateur Contrôleur
AMZIR Abdellhamid	PROMOCERT/ QUALITE	Ingenieur en Chef
AOURGHAN Saïd	ORMVAM/SPA	
BELGILALI Ahmed	FOS/ORMVAM	
BIDAOUI MONIQUE	USAID/ Maroc	
BOUABDELLAH Mouna	Station Belhadj	
CHOUKRI Mohamed		Agriculteur
CHOURAK Hafid	ORMVAM/SPA	
EL MEHDI Abdellatif	Duo Agro	
KANTARI Kamal	G.K.Berkane	Directeur Général
KERBY Mario	AAI	Superviseur AAI
Filière Clémentines (suite)		

Nom Prénom	Organisme	Fonction
KHAIRALLAH EI Mostapha	ORMAVAM	
MESSAHO Driss	AAI	Consultant
MOUCHARRAF Youssef	EACCE Oujda	Cadre Supérieur
RHOMARI Yahya	ORMVAM	chef de SPA par interim
ZITI EI Miloude	Duo Agro	

Filière Plantes Aromatiques et Médicinales		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
ALAOUI Mostapha	Sté Alaoui Food	Directeur Général
BAIRD Andrew	AAI	Consultant
BENAARAB Mustapha	Ass. Kennine	
BENALI Rabah	Ass. Kennine	
BOUABID Rachid	AAI	Consultant
CHERIF HAOUAT Houriya	AAI	Consultante
CHERKAOUI Mohamed	CT 34-06 el Aïoun	
DAOUDI Mohamed	ANOC Tiouli	Président
EL BOUZIDI Hassan	ORMAVAM	chef de SVOP
GUERROUJ Lahbib	Coop. Hassania	Président
JULIARD Criss	AAI	Chef de Projet
KAJJOUY Mohamed	CR Labkhata	
KASSIR Khadere		Exploitant Arboriculteur
KENNY Lahcen	AAI	Consultant
MIMOUNI Jamal	INRA Oujda	Enseignant Chercheur
MIRI Abdellah	SPA/DPA d'Oujda	chef de Bureau Grande Culture
NASSRI Adalkader	SOFETRE	
OUBOU Asmaa	AAI	
RAMDANI Mohamed	Universal Foods Trading	
SADIK Mohamed	DREF de Berkane	
SOUDI BRAHIM	AAI	Consultant

Filière Olive		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
AADLI Adil	Coop. Lakrarma	Président
ALLAY EI Bekkay	ORMVAM	
BENALI Abdellatif	SPA/DPA d'Oujda	Chef du bureau de Plantation Fruitières
BENZAOUA Samir	Sté Benzazoua	Gérant
FROHMADER Ricardo	AAI	Consultant
MAAMAR Benyounes		Gérant / Agriculteur
MAKRANE Mahmoud	TRIFFA Conserves	Cadre Commercial
MAKRI Abdelhalim	CT Taourirt	Directeur
MERZOUKI Khalid	ORMVAM/SPA	
RACHIDI Fouad	AAI	Coordinateur Technique

<b>Participants à la plénière seulement ou à plusieurs ateliers</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
AMAZZAL M'hamed	Cali Maroc	Technico Commercial
AMHTI Ali	ORMVAM	
BELAHSEN Abdelkader	ORMVAM	
BENRADI EL Hadj	ORMVAM	Directeur
DAFLAOUI Abdallah	Les Cons.de Taza	Gérant
EL GHARBI	ORMVAM	
FAVOR Brad	ALEF	
IBRAHIMI Mohamed	Commune de Fezouene	Président
NAOUI Abdelouahed	PROMAGRI	
OUALI Ismaïl	AKLIM	
SNOUSSI Mostafa	AREB/ COLAIMO	
ROUSSEAU Richard	USAID/ Maroc	Directeur Dprt Croi. Eco.
STEIN-OLSON Monica	USAID/ Maroc	Directrice

## Annexe 2 : Liste des Participants à l'Atelier du Saïs

<b>Filière Olive</b>		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
Abdessadek	DPA d'El Hajeb	
ADI Abdelkrim	EACCE Meknès	
ALKOUM Ahmed		Ingénieur en chef
ARBAOUI Mohammed	ADAM	
BAADI Omar	Chambre Agriculture Meknès	
BAHAJI Jaouad	USAID Maroc	CTO
BOUJIR Med Lahcen	DPA de Meknès	Directeur
EL MRIBTI Ali	CT 23-06	
ENNASSEF Abdelhak	CT Ain Jamaâ	Directeur
GERHOUNE Naïma	ODCO Meknès	
KERBY Mario	AAI	Superviseur AAI
KHATIBI Mustapha	DPA Séfrou	
LAKJAA Abderrazak	Projet ALEF	
LAMBERT Andrew	AAI	Consultant
LOPEZ Gérard	Pépinière Super Agri	Directeur
MAYE Jean-Marie	Pépinière Super Agri	
MESSAHO Driss	AAI	Consultant
MOUKALLAF Aziz	NEEDS	Conseiller
NIA Ahmed	Chambre Agriculture	
OUAZZANI Nouredine	ENA Meknès	
SAOUD Hicham	DPA Meknès	SPV
SEDJARI Ali	DREF	
SEGHINI	ENA Meknès	
SOUDI Brahim	AAI	Consultant
SRHIRI M'Barek	Pépinière Dahbia	Directeur Technique
TOUTI Rachid	Agrimatco	Responsable
ZAKI Amine	DPA de Fès	
ZEMMOURI Khalid	ADAM	Président Délégué
ZINE EL ALAMI	EACCE	Chef du Laboratoire

<b>Filière Câpres</b>		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
AFSAHI Nadia	AAI	Administrateur contrôleur
ALIBOUCH Moha	DPA Meknès	Chef du S P V
BAAMAR Driss	Coop. Nazaha	
BAHI Hassan	CRI Meknès	Directeur
BAHRI Hakima	ENA Meknès	Enseignant chercheur
BAIRD Andrew	AAI	Consultant
BARRADI Bouazza	Chambre Agriculture Fès	

BELLEMLIH Abdeljaouad	DPA Meknès	
BENSLIMANE Fouad	CCIS Meknès	Administrateur
BOUABID Rachid	AAI	Consultant
CHERIF HAOUAT Houriya	AAI	Consultant
Criss Juliard	AAI	Chef de Projet
ELALAOUI CHAIFAÏ Ali	ENA Meknès	Enseignant chercheur
ELBOUABDELLAOUI Latifa	MCIMANE	
ERRAHMANI Hassane	NEEDS	Trésorier
ISMAILI Ahmed	Pépiniaire/ SaisSophyto-Nord	PDG
JOUAIBER	EACCE Fès	Délégué
KENNY Lahcen	AAI	Consultant
MOUSLIH Mustapha	DREF Fès/Boulman	
OUBOU Asmaa	AAI	

<b>Filière Fruits Secs</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
AÏT EL MEKKI AKKA	AAI	Consultant
BOUYMADJ Ahmed	DPA de Fès	Directeur Provincial
FROHMADER Ricardo	AAI	Consultant
OUKABLI Ahmed	INRA	Enseignant Chercheur
RACHIDI Fouad	AAI	Coordinateur Technique
SEKKAT Ahmed	ENA Meknès	Enseignant chercheur

<b>Filière Viande Rouge Ovine</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
AMMY Driss		Agriculteur
BAALLA Mohammed	ANOC	Coordinateur Moyen Atlas
CHAARANI Bahija	ENA Meknès	Enseignant Chercheur
DAIF Abdennaser	AAI	Animateur
KHATTABI Omar	ANOC	Coordinateur Moyen Atlas
LAMRANI Hassan	DPA El Hajeb	Chef de SPA
MOUNSIF Mohamed	AAI	Consultant

<b>Participants à la plénière seulement ou à plusieurs ateliers</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
BADREDDINE Issam	CRI Meknès	
BELKOURA Aboubakr	ADAM	Président

<b>BENFARAJ Tijani</b>		
<b>BENHLAL Omar</b>	<b>Chambre Agriculture</b>	
<b>BENHOMED mohamed</b>	<b>ITSH de Meknès</b>	
<b>BOUHDIDI Mohamed</b>	<b>SODEA</b>	
<b>CHAMEKH Karim</b>	<b>AAI</b>	<b>Responsable Logistique</b>
<b>DEVICO David</b>	<b>Conserve Aïcha</b>	<b>Directeur Général</b>
<b>ELBAKRIOUI Najoua</b>	<b>Chambre Agriculture</b>	
<b>ETTALEB Mohamed</b>	<b>ISTH Meknès</b>	
<b>RABBAÂ Mohamed</b>	<b>BASF</b>	
<b>ROUSSEAU Richard</b>	<b>USAID</b>	<b>Dir.Dpt. Crois. Ec.</b>
<b>TOUNASSI Mohamed</b>	<b>Cofagri:Staphy Nord</b>	
<b>ZERRARI Najib</b>	<b>DPA Meknès</b>	

### Annexe 3 : Liste des Participants à l'Atelier du Gharb-Loukkos

Filière Fraises et Petits Fruits		
Nom Prénom	Organisme	Fonction
AFSAHI Nadia	AAI	Administrateur Contrôleur
AÏT EL MEKKI AKKA	AAI	Consultant
AÏTBARRACHID Hassan	ADA.Tazi	
ANSSETI Adil	CRI du Gharb	
BAIRD Andrew	AAI	Consultant
BARGACHE Hamid	ORMVAG	
BEN DAIF Bouselham	ORMVAG	
BENNANI Abdellatif	AGROGAILES	Agriculteur
BENNIS NECHBA Abdelmajid	APBG	President
BENNIS NECHBA BASSIDI Ahmed	APBG	Secetaire Gener.
BOUSRAREF Abdelaziz	ORMVAG	
CHDIQI Abdelali	wilaya Div. Economiq	
CHERIF HAOUAT Houriya	AAI	Consultante
DAIF Abdennaser	AAI	Animateur
DERSI Abdelaziz	SYNGENTA	Ingenieur Region
DOUDOUCHE Mohamed	ORMVAL	chef du dpt. D.A
EL ASRI Aboubaker	AAI	
EL YOURI Hassan	M'NASRA IRRIGATION	
FROHMADER Ricardo	AAI	Consultant
HAMMADI Brahim	EACCE Kénitra	
JULIARD Criss	AAI	Chef de Projet
KENNY Lahcen	AAI	Consultant
LAASILI Thami		Ingenieur Agricole
MESSAHO Driss	AAI	Consultant
MORCHID Abdelouahed	ORMVAG	
MSIKINE Driss	ORMVAL	Chef SVOP
NAÏT DAOUD abdelali	ATAGRI sarl	
ROUIJEL Abdekrarim	ORMVAL	Tresorier
ROUSSEAU Richard	USAID Maroc	Dir. Dpt.Croi.Eco
TUZOVIC Jasmin	PRIVE	Agriculteur
YACOUTI hassan	ORMVAL	Chef SPA

<b>Filière Clémentine / Sanguine</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
AIT HOUSSA Abdelhadi	ENA	
BAHAJI Jaouad	USAID Maroc	
BENNOUNA Kamel	ORMVAG	
BOUABID Rachid	AAI	Consultant
CHAMEKH Karim	AAI	Responsable Logistique
EL BEKKAOUI Mohamed	Sté PROCIKA	
EL HALEQ Abdelhamid	ORMVAG	
EZZAMITI Allal		
HACHEM Jamel	C.R. Crédit Agricole	Directeur régional
HILALI Abdelatif		
KERBY Mario	AAI	Superviseur AAI
LAHRAOUI Mohamed	ASPAM	Technicien Agric.
LAMBERT Andrew	AAI	Consultant
LAMDAL Allal	ASPAM	Technicien Agric.
LAMRANI Med Hicham	ORMVAG	
LOUAH Abdelali	APROBA	
MALEK Mohamed	AGROSERVICE	Gérant
MOUNSIF Mohamed	AAI	Consultant
NEHRI Ahmed	PROCEG	Agriculteur
NEHRI ZHOUR	PROCEG	
OUBOU Asmaa	AAI	
RABAH Abdelouahed	AGRIMATCO	Technico-comm.
RACHIDI Fouad	AAI	Coord.Technique
REDANI Latifa	MADRPM/DPAE	
SAIDATE Bouchaib	ORMVAG	
SAIF DINE Hassan	MCIMANE	Délégué
SOUDI BRAHIM	AAI	Consultant
TOURI Ahmed	ORMVAG	
YACOUBI Khalid	ORMVAG	
ZAHIRI Fouad	AAI	
ZRAOULA Mohamed	MADRPM	

<b>Participants à la plénière seulement ou à plusieurs ateliers</b>		
<b>Nom Prénom</b>	<b>Organisme</b>	<b>Fonction</b>
ABDELALI Aziz	USAID Maroc	
ASSEM Abdelouahed	Wilaya region chrarda Bni Hssen	

<b>BOUBEKRI Saïd</b>	<b>Chambre Agriculture Kénitra</b>	
<b>BOULIYA Fadwa</b>	<b>EACCE Kénitra</b>	
<b>CHTIOUI Nouredine</b>		
<b>EL BAZ Mohamed</b>	<b>DREF</b>	
<b>EL FADL Driss</b>	<b>ORMVAL</b>	<b>Directeur</b>
<b>ELBOUABDELLAOUI Latifa</b>	<b>MCIMANE/DPI</b>	
<b>ESSADIK Madani</b>	<b>prive</b>	<b>Agriculteur</b>
<b>ESSADKI Mohamed</b>	<b>ANOC</b>	
<b>FAKHERI</b>	<b>ERROUFISH</b>	<b>Directeur</b>
<b>FAY Michael</b>	<b>USAID Maroc</b>	
<b>HARRATI Abdellatif</b>		
<b>KHADRI Kamel</b>	<b>MCIMANE</b>	
<b>LAGRIDA Abdelaziz</b>	<b>Ass.d'Artichaut de Sidi Slimane</b>	
<b>LOPEZ Gérard</b>	<b>SUPER AGRI</b>	<b>Directeur Comm.</b>
<b>RHATTAS Mohamed</b>		
<b>SBAGHI Mohamed</b>	<b>INRA Kénitra</b>	<b>Chef du CRRA</b>

## **Annexe 4 : Note de synthèse Filière Olives**

### **1. Importance socio-économique de la filière**

L'importance socio économique de la filière olive n'est pas à démontrer. De part son utilisation pour lutter contre l'érosion, de valoriser des terres agricoles et de fixer les populations dans des zones difficiles d'accès, l'olivier constitue la principale spéculation fruitière. Il assure une activité agricole qui génère près de 11 millions de journées de travail par an, soit l'équivalent de 45.000 emplois permanents.

Sur le plan économique, la filière intégrée de l'olive permet de couvrir 16% des besoins du pays en huiles végétales alimentaires avec une production moyenne de 50 000 tonnes/an. Elle permet également d'approvisionner des conserveries d'olives produisant en moyenne 120 000 tonnes /an dont presque la moitié est exportée.

### **2. Production**

La culture de l'olivier occupe une superficie de plus de 560 000 ha réparties sur environ 800 000 parcelles représentant plus de 400.000 exploitations. La production moyenne nationale en olives connaît une tendance à la hausse due à l'accroissement des superficies. Ainsi, la production est passée de 164 000 T en moyenne pendant les années 60 à environ 637 500 T durant la période 2001-2004, soit un taux d'accroissement annuel moyen de 2,3%. Cette production moyenne annuelle nationale en olives est caractérisée par des fluctuations interannuelles importantes et par un rendement moyen national jugé très modeste situé aux alentours de 1T/Ha.

Sur le plan variétal, c'est la Picholine Marocaine qui est présente dans la quasi-totalité des vergers. Cette variété qui pose des problèmes d'irrégularité dans l'approvisionnement des unités de transformation n'a pas toutes les aptitudes technologiques requises pour la transformation.

Les techniques culturales pratiquées demeurent traditionnelles comme le sont également les méthodes de cueillette. La technique de gaulage pratiquée dans la quasi-totalité des exploitations porte atteinte à la qualité de la récolte et compromet le potentiel productif des vergers.

### **3. Conservation et transformation des olives**

La production nationale d'olives est destinée à hauteur de 25% à la conserverie, de 65% à la trituration et le reste est constitué par le cumul des olives autoconsommées et des pertes occasionnées par les différentes manipulations telles que le gaulage, le stockage et le transport.

#### **a. Conservation des olives**

L'activité relative à l'olive de table génère une valeur supérieure à 1 Milliard de DH. Il y'a lieu de distinguer l'activité traditionnelle de l'activité moderne. La première activité est une pratique largement répandue mais ne constitue pas un secteur structuré en unités repérables, définissables et contrôlables. Elle est essentiellement intégrée au commerce de détail et exploite des techniques et des technologies complètement artisanales. S'agissant de la conservation moderne, elle est assurée par 68 unités offrant une capacité globale d'environ 131.500 Tonnes/an. Elles se localisent principalement dans les wilayas de Marrakech (54 % en nombre d'unités et 65 % en capacité) et de Fès-Meknès (12 % en

nombre d'unités et 13 % en capacité). Par opposition à des unités travaillant pour l'exportation, les petites conserveries, notamment celles qui approvisionnent le marché local, exploitent des techniques et des technologies obsolètes, d'où les problèmes de qualité et d'hygiène.

## **b. Production de l'huile d'olive**

La transformation des olives se fait par un secteur moderne composé d'unités industrielles et semi industrielles et par un secteur traditionnel constitué d'unités artisanales 'les maâsras'. Le secteur moderne comptait en 2002 un peu plus de 300 unités industrielles ou semi industrielles offrant une capacité de transformation de près de 544.000 T. L'analyse de la distribution géographique de cet outil de production révèle que les 75% se situent dans la région de Fès, Meknès et Marrakech. Quant à l'analyse technologique, elle montre que les équipements sont vétustes et peu entretenus.

L'activité de la trituration traditionnelle est faite par 16.000 mâasras qui sont réparties sur l'ensemble du territoire national et principalement dans la région Fès-Meknès au Nord et Marrakech au Sud. Bien qu'elles n'aient qu'une capacité moyenne de trituration de l'ordre d'une tonne par jour et par maâsra, leur capacité annuelle totale de trituration atteint près de 170.000 T. Cet arsenal produit chaque année 25 000 tonnes en moyenne soit environ 50 % de la production nationale de l'huile d'olive. Ce sous secteur traditionnel se caractérise par un faible taux d'extraction et une production de l'huile très médiocre.

Tous les diagnostics conduits dans ce sous secteur, montrent que le niveau technologique bas associé à la dépréciation de la qualité de la matière première due aux mauvaises conditions d'approvisionnement donne souvent lieu à des huiles non conformes aux standards internationaux.

## **4. Commercialisation des olives**

### **a. Marché intérieur**

#### **Olives de table :**

La production des olives de table industrielles, de l'ordre de 90.000 T en moyenne, est destinée à hauteur de 70% vers l'exportation, et les 30% restant sont destinés au marché local. Les quantités commercialisées au niveau du marché national sont en effet évaluées à 27.000 T présentées essentiellement en vrac. Seules 3.000 T sont commercialisées sous forme conditionnées. La consommation intérieure des olives de table est évaluée actuellement à 1,5Kg per capita. Le Maroc demeure un des pays où cette consommation est faible et ne constitue que 3% de la demande mondiale. A noter que le prix de l'olive de conserve se situe entre 8 Dh et 27 Dh/kg selon le type de l'olive et selon la présentation.

#### **Huile d'olive :**

Le secteur oléicole est caractérisé par la prédominance de la commercialisation locale de l'huile d'olive. En effet, le marché local consomme en général entre 85% et 95% de la production moyenne annuelle estimée à 60 000 Tonnes. Il y'a lieu de signaler toutefois que la consommation per capita reste encore faible avec une quantité qui ne dépasse pas 2 Kg d'huile/an contre 26,4 kg en Grèce, 15,8 kg en Espagne, 12,8kg en Italie, 5 kg en Syrie, 3,8 kg en Jordanie et 2,9 kg en Tunisie.

Les huiles d'olive commercialisées sous forme conditionnées sur le marché local ne portent que sur le tiers de la production, soit un tonnage de 18.000 T en moyenne annuelle. Les huiles provenant du

secteur informel des mâasras assurent 50 % de la production nationale en huile d'olive et couvrent la majorité des besoins des régions avoisinantes. Le marché de l'huile d'olive est libre. Les prix connaissent des fluctuations importantes d'une année à l'autre en fonction de la production réalisée pendant la campagne considérée, la pression de la demande en huile d'olive et, bien entendu, selon la qualité des produits obtenus. Entre 2000 et 2004, les prix ont varié dans une fourchette comprise entre 20 Dh et 60 Dh/litre. L'analyse de ces prix montre que les coûts de l'olive participent en moyenne à hauteur de 55% du prix de revient de l'huile d'olive.

## ***b. Marché extérieur***

### **Olives de table :**

Les exportations marocaines des olives de table axées essentiellement sur le marché européen atteignent en moyenne 55.000T durant les 5 dernières années représentant plus 14 % des exportations mondiales. Ainsi, les pays de l'UE absorbent annuellement près de 70% des quantités exportées (49% vers la France), suivis par les Etats-Unis avec 23%.

Dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, les conserves d'olives sont classées dans la catégorie des produits bénéficiant de l'exonération des droits de douane sans limite contingentaire. Il en est de même pour l'accord de libre échange avec les USA où les exportations marocaines des olives de table vers ce pays ne sont soumises à aucune restriction quantitative ou tarifaire sauf pour les olives noires de type californien.

Toutes les exportations doivent cependant se conformer aux normes de qualité et d'hygiène de l'Union Européennes ou de Food and Drug Administration des Etats-Unis d'Amérique.

Les olives exportées en fûts représentent plus de 50 % résultant d'un manque à gagner très significatif. Par ailleurs, l'analyse des exportations par type de préparation montre que la vedette revient aux olives noires. Néanmoins les olives tournantes en bocal ou en boîte ont les prix les plus intéressants à l'export.

### **Huile d'olive :**

Malgré la tendance à la hausse des exportations de l'huile d'olive Marocaine durant les deux dernières décennies, les tonnages exportés reste en deçà des objectifs tracés par les décideurs. Selon les statistiques de l'EACCE, les exportations de l'huile d'olive qui s'élèvent aux alentours de 16 500 tonnes ont généré pour la période 2004-2005 une valeur de 325 millions de Dirhams. Dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, l'huile d'olive destinée à l'exportation est soumise à un contingent tarifaire annuel de 3.500 T. Elle est également confrontée à une concurrence avec l'huile d'olive européenne qui profite d'une subvention à la production pouvant atteindre 7% du budget total de la Politique Agricole Commune. Toutefois, le même accord prévoit une augmentation des contingents exportés en UE en tranches égales de 3% chaque année jusqu'au 1er janvier 2007. A noter que l'exportation de l'huile d'olive vers le marché américain n'est soumise à aucune restriction quantitative dans le cadre de l'accord de libre échange avec les USA. A noter aussi que l'alternance et l'instabilité climatique ne permettent pas de se présenter au marché d'une manière stable.

## **5. Associations et organisations professionnelles**

Peu d'associations, organisations professionnelles et groupement oeuvrent dans la filière des olives à l'amont. Pour l'aval, on peut citer à titre d'exemple la FICOPAM pour les olives de tables et l'association des producteurs de l'huile d'olive.

## 6. Analyse SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Dans le tableau ci-dessous, on présente les principales SWOT de la filière oléicole Marocaines. L'objectif est de mettre en évidence les possibilités d'amélioration pouvant être entreprises dans le cadre du projet AAI.

Composante	Description
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès en franchise totale de douane des olives en UE et de l'huile d'olive aux USA sans limite contingentaire</li> <li>- Bonne réputation de l'olive de conserve marocaine dans le marché extérieur</li> <li>- Bon niveau de satisfaction des besoins intérieur par la production nationale.</li> <li>- Volonté politique de développer la filière</li> <li>- Incitations à l'investissement</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<p><b>Production :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faible diversification du profil variétal :</li> <li>- Faible niveau d'intensification des oliveraies</li> <li>- Techniques culturales obsolètes</li> </ul> <p><b>Approvisionnement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fluctuation de l'offre et faible qualité de la matière première</li> <li>- Mauvaises conditions de récolte et de collecte des olives</li> <li>- Circuit d'approvisionnement jonché par les intermédiaires</li> </ul> <p><b>Transformation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Effets néfastes d'un secteur informel prépondérant de conserveries d'olives</li> <li>- Niveau technologique de l'outil de production peu développé</li> <li>- Absence d'auto - contrôle et d'assurance - qualité au niveau des conserveries</li> <li>- Mauvaise qualité des huiles produites</li> </ul> <p><b>Commercialisation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Une position de quasi - monopole des usines fournisseurs des emballages</li> <li>- Des frais d'approche lourds et contraignants</li> <li>- Des efforts insuffisants en matière de marketing</li> <li>- Une forte concurrence étrangère</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des normes commerciales mal connues sur le marché local et absence de suivi de l'évolution des normes internationales</li> </ul> <p><b>Environnement Professionnel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faible organisation professionnelle</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Important potentiel du marché intérieur par suite de l'évolution du modèle de consommation</li> <li>- Appréciation de l'art culinaire Marocain</li> <li>- Croissance de la consommation des pays européens.</li> <li>- Accords de libre échange ave les USA et l'UE</li> <li>- Ouverture à terme des marchés d'exportation dans le cadre des accords de l'OMC.</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrence internationale accrue suite à la libéralisation des échanges.</li> <li>- Forte concurrence des pays méditerranéens (Espagne, Grèce, Tunisie, ...).</li> <li>- Prédominance des activités traditionnelles</li> <li>- Concurrence déloyale du secteur informel sur le marché national.</li> </ul>

## Annexe 5 : Note de synthèse Filière Câpres

### 1. Importance socio-économique de la filière

La filière des câpres est l'une des filières de produits agricoles non cultivés les plus importantes au Maroc. Elle s'est mise en place dès le début des années 20 avec la région de Fès et n'a cessé, depuis lors, de s'agrandir verticalement et horizontalement. Elle compte actuellement cinq types d'opérateurs travaillant dans la production, la collecte, la commercialisation, la transformation et l'exportation. Les producteurs sont soit des agriculteurs qui cultivent le câprier sur des petites parcelles aux alentours des villages (cas de Fes, Taounate, Karia) soit des collecteurs qui exploitent les parcours forestiers qui abritent les peuplements naturels du câprier (cas de Safi, Marrakech, Ourzazate etc.). La culture (et ou l'exploitation) du câprier joue un rôle prépondérant dans l'économie agricole des zones marginales dans les provinces de Fès, Taounate, Marrakech et Safi. Elle offre des milliers de journées de travail pour les populations rurales dans ces régions et constitue l'une des activités agricoles génératrices de revenus les plus importantes en zone Bour. La transformation des câpres régénère également des emplois dans les principales villes industrielles (Fès, Meknès, Casa et Marrakech). Sur le plan macro-économique, l'exportation des câpres constitue une source de devise importante pour le pays ; les exportations réalisées en 2003 (11 000 tonnes) ont généré 260 millions de Dirhams, soit 12% de la valeur des exportations des produits agro-alimentaires d'origine végétale. Le Maroc occupe, à ce titre, depuis plusieurs années le rang du premier producteur-exportateur des câpres dans le monde.

### 2. Production

On estime la production des câpres au Maroc à quelque 14000 tonnes par an. La majorité (70%) provient des deux provinces Fes et Taounate, le reste provient de la région de Safi (environ 20%) et Marrakech (10%). Le produit commercialisé, appelé **câpre**, est le bouton floral récolté avant l'ouverture des pétales. Il est d'autant plus apprécié que sa taille est petite. En plus des boutons floraux, on exploite depuis quelques années les fruits immatures appelés **caperons**. Les plus appréciés sont ceux d'une taille moyenne avec des graines non mures. Câpres et caperons sont conservés de la même manière. La production primaire provient essentiellement des collectes effectuées sur des sites naturels. La culture du câprier proprement dite est rare, quand elle existe, elle se fait d'une façon traditionnelle sans apport d'intrants de quelque nature que ce soit. Elle est ainsi pratiquement biologique mais non certifiée, excepté pour quelques hectares dans la région de Taza.

### 3. Transformation

Il ne s'agit pas réellement d'une transformation mais d'un traitement à la saumure pour faire mûrir les câpres. Pour arriver à cet objectif, le produit subit d'abord une série d'opérations qui consistent à le débarrasser des corps étrangers et à le standardiser de point de vue calibre. Le procédé de transformation est simple et bien maîtrisé par les unités industrielles marocaines. On en compte une dizaine localisées à Fès (4), Casa (1), Meknès (1) et Marrakech (2). Certains sont spécialisés dans les câpres. D'autres traitent aussi bien les câpres que les olives et autres conserves végétales. Les

transformateurs sont eux même des exportateurs qui commercialisent 80% de leurs production en vrac auprès d'usines européennes notamment en France, en Espagne et en Italie

#### 4. Exportation

Plus de 98% de la production nationale est destinée à l'exportation vers l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et le Japon. Le marché européen absorbe à lui seul 80% de la production nationale. Les exportations réalisées en 2003 (11 000 tonnes) ont généré 260 millions de Dirhams, soit 12% de la valeur des exportations des produits agro-alimentaires d'origine végétale. L'exportation se fait sur 38 pays à travers le monde mais les principaux clients du Maroc sont la France, l'Espagne et l'Italie. A partir de ces trois pays, les câpres et caperons marocains, importés en vrac, sont re-emballés et conditionnés pour être réexportés sur d'autres destinations avec d'autres étiquettes et d'autres labels. La consommation nationale est très faible, seule une fraction (moins de 2%) de la production nationale est écoulee sur le marché national au niveau des épiciers et dans les grandes surfaces.

A l'échelle nationale, les circuits de commercialisation font intervenir quatre types d'opérateurs : **les producteurs, les intermédiaires, les commissionnaires et les transformateurs**. Les principaux centres de commerce des câpres se trouvent dans les villes de Taounate, Karia, Fès, Safi et Marrakech. Selon le type de produit commercialisé on peut distinguer deux types de circuits de commercialisation ; un pour les câpres fraîches et l'autre pour les câpres salées. Dans ce dernier cas, la saumure, et parfois le conditionnement, se font par les agriculteurs eux mêmes.

Les principales transactions se font au niveau des souks et des centres de collecte. Dans les provinces de Taounate et Karia il existe 10 souks hebdomadaires et 3 centres de collectes. Il est à préciser que l'achat auprès des agriculteurs se fait en vrac sans distinction aucune ni entre câpres et caperons ni entre calibres. Les prix maximaux sont offerts aux lots contenant moins de caperons et plus de câpres surtout si elles sont de petites ou moyennes tailles.

#### 5. Organisation professionnelle

D'un point de vue professionnel la filière des câpres est caractérisée par un contraste frappant entre l'amont et l'aval. En effet, les industriels sont assez bien organisés à travers la FICOPAM et l'Association des Exportateurs de Câpres (AEC). A l'amont, les producteurs ne disposent par contre d'aucune structure professionnelle susceptible de les aider à améliorer leur productivité et d'instaurer des systèmes de gestion de qualité au niveau des exploitations. Les commerçants qui font l'interface entre les producteurs et les industriels ne font partie, eux aussi, d'aucune structure organisationnelle. Néanmoins, nombreux d'entre eux qui représente informellement les industriels.

#### 6. Analyse SWOT

##### **Force de la filière**

- la position du leader mondial qu'occupe le Maroc est certainement un atout qu'il convient de défendre et maintenir ;
- Les câpres marocaines jouissent d'une renommée internationale ;
- La richesse de la flore spontanée marocaine : on compte au Maroc au moins quatre espèces du câprier avec plusieurs écotypes ;
- Le faible coût de production reste un atout majeur dans toutes les zones de production ;

## Faiblesses

- L'absence d'une stratégie nationale visant la promotion du secteur et l'assistance des opérateurs (producteurs et transformateurs) ;
- Le Maroc continue à exporter plus de 80% de sa production en vrac, sachant que les prix de vente à l'exportation varient du simple au double en passant du vrac à des emballages soignés.
- L'absence de systèmes de traçabilité à l'amont comme à l'aval de la filière ;
- La dépendance en grande partie de peuplements spontanés non cultivés et la rareté des plantations organisées à base de variétés et clones sélectionnées ;
- l'absence d'organisation professionnelle à l'amont de la filière ;
- le manque d'encadrement technique pour les producteurs qui s'adonnent à la domestication de la culture.

## Opportunités

- le marché mondial des câpres reste prometteur malgré la chute des prix occasionnelle enregistrée pendant ces dernières années ;
- le coût de production au Maroc est faible, ce qui confère au Maroc un avantage compétitif ;
- l'instauration d'un système de traçabilité à l'amont comme à l'aval est devenue une propriété afin d'assurer la qualité et de continuer à maintenir le Maroc dans sa position de leader mondial ;
- La nécessité de développer le marché national qui n'absorbe que 2% de la production nationale ;
- La nécessité d'un programme national pour la recherche et le développement de variétés locales et de nouveaux produits à base de câpres et caprons ;
- La possibilité d'enclencher une dynamique de certification biologique (et/ou biodynamique) dans le court terme ;
- La possibilité de profiter des mesures incitatives lancées par le Gouvernement dans le cadre de l'INDH.

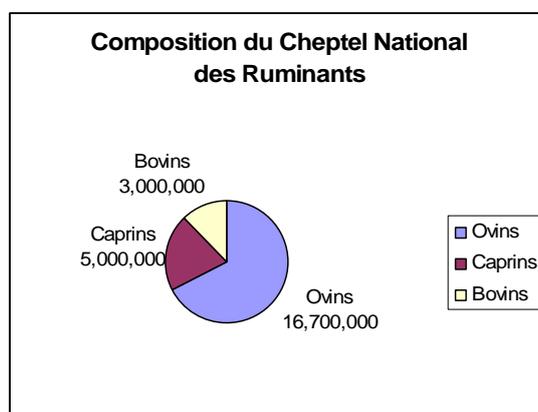
## Annexe 7 : Note de synthèse Filière Ovins

### 1. Introduction

Cette note de synthèse décrit succinctement les différents facteurs qui affectent la production et la commercialisation des viandes rouges ovine au niveau de l'oriental - depuis la production jusqu'aux centres de consommations – et identifie des points potentiels d'intervention du Programme Agriculture et Agrobusiness Intégré pour un développement plus poussé et durable de la filière viande rouge ovine.

### 2. Contexte National

A niveau national, la production de viandes rouges est assurée à 98% par les espèces ovines, caprines et bovines. Les effectifs exploités sont évalués à environ 24 millions de têtes (16.7 millions d'ovins, 5 millions de caprins et 3 millions de têtes de bovins). La production de viande ovine s'estime à environ 103 milles tonnes de viandes rouges par an, soit 28% de la production nationale en viandes rouges.



Les petits ruminants sont essentiellement concentrés dans les zones pastorales, agropastorales et sylvopastorales (Oriental, Moyen Atlas, Haut Atlas et le sud du Maroc). L'élevage de petits ruminants emploie directement ou indirectement une main d'œuvre très importante et fournit chaque année environ 5 millions de têtes sacrifiées à l'occasion de Aid Al Adha.

### 3. La Région de l'Oriental

L'Oriental est connue par la dominance de l'élevage sur parcours des zones de l'Haut Plateaux, dont les Communes les plus étudiées sont Béni Mather, Tandrara, et Béni Guil avec une population totale estimée à 28198 habitants sur une superficie 13,000 kms<sup>2</sup>, soit 2,17hab/Km<sup>2</sup>.

L'effectif ovin de la zone, dominé par la race Beni Guil, est d'environ 1.2 millions de têtes. Cet élevage est très vulnérable à l'aléa climatique et subit des pertes énormes durant les cycles sévères de sécheresse. Ce phénomène a induit des mutations profondes dans les systèmes d'élevage

pratiqués. En effet, le recours à la supplémentation est devenu presque permanent réduisant ainsi les marges des éleveurs.

Par ailleurs, le marché des viandes rouges fait impliquer plusieurs agents économiques (éleveurs, intermédiaires, chevillards et bouchers..) et la formation des prix aux différents maillons de la commercialisation souffre de plusieurs difficultés liées aux stratégies et comportements des différents acteurs engagés.

Les caractéristiques générales de la région sont :

- **Climat:** Méditerranéen de type continental aride avec des précipitations faibles et irrégulières, variant du nord au sud de 163 à 230mm. Les températures maximales sont enregistrées en juillet (45°C) et les minimales en janvier (- 4°C).
- **Sols :** Texture limoneuse à sablonneuse avec une faible teneur en matière organique (0,2%).
- **Ressources en Eau :** Les eaux de surface sont rares et les nappes phréatiques sont très profondes.
- **Végétation prédominante :** Steppes à armoise blanche et steppes à alfa et des plantations d'arbustes fourragères (*Atriplex numularia*) réalisées dans le cadre du PDEPO.
- **Statut juridique des terres :** 96,3% de la SAU est collectif et le Melk (propriété privée), n'est observé que dans les superficies irriguées de l'ABM.
- **Productions végétales :** Principalement en bour avec des rotations céréales-jachères ou céréales-céréales avec dominance de l'orge. Les rendements obtenus sont généralement faibles et dépassent rarement les 5qx /ha. Les cultures pratiquées en irrigué sont les céréales, la luzerne, le maraîchage et les plantations fruitières.

#### 4. Les Productions Ovines à l'Oriental

Les deux systèmes d'élevage majeurs identifiés dans la zone sont le pastoral et l'agropastoral avec des sous-systèmes qui se distinguent par la mobilité du troupeau et le degré d'intensification de l'élevage.

Les animaux exploités dans la zone sont essentiellement constitués de la race de Béni Guil (dominante dans les Hauts Plateaux de l'Oriental), des animaux appartenant à la race algérienne Ouled Jellal et les produits de croisements des 2 races (Sefra et Reimbi). Les ovins dominent les effectifs des ruminants élevés dans la zone (71 à 86% des effectifs totaux). Toutefois, les bovins et les caprins commencent à prendre de l'importance.

Les brebis constituent plus de la moitié de l'effectif ovin total (54.2 %), indiquant une dominance des élevages de type reproducteurs et le sexe ratio est de 1/29. Le gardiennage des troupeaux est essentiellement familial.

En raison de la sécheresse, la transhumance a beaucoup diminué, mais certains éleveurs disposant de moyens financiers importants continuent encore à se déplacer à l'extérieur de leurs communes.

L'alimentation des animaux est assurée par les ressources pastorales, les aliments produits sur l'exploitation et les aliments achetés. Le parcours est utilisé d'une manière continue de Mars à Juin et de Septembre à Décembre. Pour le reste de l'année, leur utilisation est discontinuée selon la disponibilité des chaumes et de la jachère (Zniga). Les aliments de l'exploitation sont représentés par de la Jachère (ou Zniga) et des chaumes. Quant aux aliments achetés il s'agit essentiellement de l'orge et du son. L'achat d'aliments affecte sérieusement la trésorerie de l'éleveur. Le financement de ce poste est assuré par les ventes des jeunes mâles, puis les jeunes femelles et dans le cas extrême les reproductrices. La reconstitution du cheptel est effectuée lorsque les conditions climatiques se rétablissent ce qui constitue une stratégie qualifiée de capitalisation/décapitalisation anti-aléas.

Les animaux sont supplémentés dès le jeune âge (15 jours) et la durée d'apport de supplément dépend des conditions de l'année et peut varier de 8 à 12 mois. Les quantités apportées du mélange d'orge et de son varient de 100 à 800 g/j/tête. Les coûts d'alimentation représentent 47% des coûts totaux de productions dont la part d'orge et du son est estimée à 81%.

L'abreuvement du cheptel est assuré en hiver durant les années pluvieuses par les ghdir et les cours d'eau. Par contre, en période sèche, l'eau devient un facteur limitant notamment pour les petits et les moyens éleveurs qui ne disposent pas de moyens de transport et de stockage d'eau (camion, tracteur, citerne..).

La conduite de la reproduction reste encore très aléatoire à l'exception des élevages encadrés par l'ANOC. En effet, la lutte n'est pas limitée dans le temps car le bélier reste en permanence dans le troupeau. Comme conséquence à cette attitude, on assiste à un étalement des naissances sur toute l'année. Néanmoins, 3 périodes essentielles d'agnelages ont été rapportées: Agnelage d'automne (Septembre-Novembre), agnelage d'hiver (Décembre-Janvier) et agnelage de printemps (Mars Mai). L'âge moyen au premier agnelage est de l'ordre de 16 mois pour les deux races ovines (Beni Guil et Ouled Jellal).

Pour ce qui concerne les performances de reproduction, le taux de fertilité obtenu pour l'ensemble de la zone varie de 89,6% à 90,8 %. Il varie avec les catégories d'éleveurs et même au sein du même élevage. Le taux de prolificité enregistré dans l'ensemble de la zone est de 102.5% à 103.8%. Le taux de productivité numérique est en moyenne de 89% pour la race Beni Guil et 91.7% pour la race Ouled Djellal. Le taux de réforme est en moyenne de 14.5%. Les raisons de réforme sont les besoins de trésorerie, notamment pour les petits et les moyens éleveurs, plutôt que de productivité (infécondité, vieillissement). Le taux de renouvellement est en moyenne de 14.1% à 13.7%. Il est inférieur au taux de réforme en raison des ventes des antenaises, surtout chez les petits et les moyens éleveurs, pour financer la supplémentation.

Toutes les catégories d'ovins sont touchées par la vente et plus particulièrement les jeunes. Les ventes sont opérées le long de l'année surtout chez les petits éleveurs. Chez les grands éleveurs, 2 pics de ventes ont été décrits dans la zone : Avril à Août et avant Aid Al Adha. Les éleveurs préfèrent écouler leurs produits dans les souks de Tendirra et Ain Beni M'thar.

La productivité de l'unité zootechnique exprimée en poids vif (kg) est en moyenne de 21.93 et 26.74 kg PV/UZ/an, respectivement, pour les élevage Beni Guil et Ouled Djellal.

L'engraissement des ovins est une pratique récente dans la région de l'Oriental. Il est apparu au cours des deux dernières décennies comme réponse à l'ensemble des mutations qui ont agité la région depuis la sécheresse des années 70. Cette activité est aussi un moyen de diversifier les sources de revenu afin de lutter contre les effets de la sécheresse et renforcer la stabilité de l'activité. Les éleveurs pratiquant l'engraissement régulièrement représentent 69%. Toutefois, l'effectif engraisé varie de 10 à 150 têtes. Les mâles constituent la part la plus importante des animaux engraisés (74 % des animaux). Pour ce qui concerne l'âge, les jeunes mâles de moins d'un an sont les plus représentés (70 % des ovins mis à l'embouche). Pour les femelles, les jeunes agnelles et antenaises sont très peu engraisées (6%) et les brebis réformées constituent l'essentiel des femelles mises à l'engraissement.

## 5. Atouts et Contraintes de la Filière

### ***Les principaux atouts:***

- Importance des effectifs et des espaces pastoraux ainsi que la spécialisation des paysans de l'oriental dans l'activité d'élevage de petits ruminants.
- La race ovine exploitée est bien adaptée au milieu naturel et sa viande présente des qualités gustatives très appréciées.
- L'existence d'un marché national porteur et très dynamique.

### ***Les principales contraintes:***

- Dépendance des troupeaux de la production pastorale.
- Utilisation parfois massive et déséquilibrée de la supplémentation
- L'engraissement présente beaucoup de déficiences en matière de choix des animaux, des périodes d'engraissement et surtout de formulation des rations.
- La surveillance sanitaire est très aléatoire.
- Le circuit de commercialisation est complexe et fait intervenir beaucoup d'intermédiaires.
- L'encadrement technique insuffisant

## 6. Développement de la filière viande rouge ovine

Le développement de la filière de viande ovine doit prendre en considération le système de production dans sa globalité. Ce système intègre le milieu naturel (parcours et cultures fourragères), les animaux qui exploitent les parcours, l'éleveur qui gère le milieu et les animaux, le marché d'aliments de bétail et des produits vétérinaires, les circuits de commercialisation qui affectent les prix de vente des animaux, les établissements d'abattage et les services de distribution de la viande, les préférences des consommateurs et leurs niveaux de revenus.

Le Programme Agriculture et Agrobusiness Intégré travaillera dans le cadre d'un plan de développement de la filière viande rouge ovine à l'Oriental organisé en fonction des principaux maillons de la chaîne de valeur :

*Le milieu naturel* : établir un plan participatif d'exploitation des parcours prenant en considération la dynamique de la végétation et les besoins de cheptel et ce à travers :

- La généralisation des mises en défens et des mises en repos
- La rotation des espaces dans tous les faciès pastoraux
- L'interdiction des défrichements et des prélèvements du bois sur l'alfa et les ligneux bas (Armoise, Salsola, Nooea, Atractylis)
- La redynamisation des coopératives pastorales
- Plantation des espaces sévèrement dégradés

*Conduite des troupeaux* :

- Eliminer tout animal improductif : stérile, âgé ou présentant des déficiences et/ou tares naturelles ou acquises
- Retirer les mâles non réservés à la reproduction du troupeau après sevrage, les engraisser et les vendre une fois le poids optimum est atteint.
- Maintenir un troupeau optimum facile à conduire particulièrement durant les années défavorables

- Corriger la supplémentation à travers un apport protéique, minéral et vitaminé particulièrement pour les animaux dont les besoins sont élevés (Brebis en lactation et jeunes en croissance).
- Gérer convenablement la reproduction
- Assurer une conduite efficiente de l'engraissement
- Mettre en place un plan prophylactique adapté et un calendrier de traitements des parasitoses internes et externes selon les cycles évolutifs des parasites

#### *L'éleveur :*

- Sensibiliser les éleveurs aux techniques de gestion des parcours (conservation des ressources) et de conduite des animaux et surtout de conduite d'engraissement ;
- Renforcer l'organisation professionnelle,

#### *La Valorisation des produits de l'élevage :*

- Maîtriser le système de production à travers la réduction des coûts de production (par tête et par kilogramme de viande produite)
- Renforcer le rôle de l'éleveur dans les circuits de commercialisation des animaux sur pied (p.ex. son implication directe dans les plateformes de commercialisation des animaux)
- Appuyer le développement de l'infrastructure industrielle et de transport de la viande pour mieux valoriser les produits d'élevage
- Instaurer un système de label qualité régional qui assurera une qualité gustative et sanitaire fiable
- Soutenir le développement des points de vente modernes et hygiéniques de la viande ovine de l'Oriental
- Contribuer à l'harmonisation d'un cadre juridique et économique de la filière avec des apports directs et un dialogue constructif entre les diverses structures publiques concernées : MADRPM, HCEetF, MCI, Min Int, Min Finances et les associations professionnelles au niveau régional (Coopératives pastorales, engraisseurs etc..) et national (ANPVR, ANOC, et autres).

## **7. Conclusion**

Malgré la sévérité du climat et la dégradation avancée des parcours, l'Oriental constitue toujours une zone favorable à un élevage extensif de petits ruminants. Toutefois, la pérennité de cette activité est tributaire d'interventions au niveau de système d'exploitation des parcours, de la conduite des troupeaux et de la valorisation des produits à travers un engraissement bien maîtrisé et une commercialisation bien ciblée.

## Annexe 8 : Note de synthèse Filière Plantes Aromatiques et Médicinales

### 1. Importance économique de la filière ;

Le secteur des plantes aromatiques et médicinales (PAM) représente une importante activité commerciale au Maroc. Les espèces les plus importantes sur le plan économique sont le thym, la verveine, l'armoise et la lavande. Ces quatre espèces exportées sous la dénomination « herbes » ou « épices » sur plusieurs destinations à travers le monde constitue la colonne vertébrale du secteur des PAM au Maroc. Pour les régions de l'oriental l'armoise et le romarin sont les deux espèces qui dominent le paysage aromatique et médicinal et qui font l'objet de transactions commerciales importantes. L'exploitation du romarin procure environ 81.000 JT/an ce qui correspond à une valeur de 4.050.000,00 DH.

### 2. Production

La production nationale en plantes aromatiques et médicinales est très difficile à cerner pour deux raisons essentielles : L'absence de statistiques nationales et/ou régionale fiables et l'irrégularité des productions qui sont issues essentiellement de peuplements spontanés. Les seules estimations disponibles sont celles émanant de l'Administration des Eaux et Forêts qui gère l'exploitation des domaines forestiers abritant la quasi-totalité des peuplements de PAM spontanés.

#### **L'armoise (*Artemisia sp.*)**

Le genre *Artemisia* comprend quelque 400 espèces, réparties sur les cinq continents. Au Maroc, il est représenté par douze espèces dont les plus importantes sont : *A. alba* subsp 'chitachensis', *A. atlantica* var 'maroccana', *A. flahauti*, *A. mestlantica*, *A. negrei*, *A. ifranensis*, *A. herba alba*, *A. arborescens*, *A. absinthium*. L'espèce la plus répandue est l'armoise commune (*Artemisia vulgaris*) dénomé 'Chih'. L'huile essentielle contenue dans les feuilles des *Artemisia* est connue pour ses propriétés régulatrices du cycle menstruel. L'armoise blanche (*artemisia herba alba*) est également d'un grand intérêt économique au Maroc. Sa teneur en huiles essentielles varie de 1 à 1,5 % de matière sèche. Son essence est destinée à l'industrie de la cosmétologie et de la parfumerie. Deux pays se partagent le marché international pour cette huile: le Maroc et la Tunisie. Mais la grosse part revient au Maroc qui détient 90% du marché mondial. Neuf chémotypes ont été identifiés à l'intérieur de l'Aèces aromatiques au Maroc.

#### **Le romarin (*Rosmarinus officinalis*)**

Au Maroc, le romarin se trouve sur les rives de la Moulouya, l'Atlas rifain, le Moyen Atlas, le grand Atlas et l'Oriental. Les peuplements les plus importants sont rencontrés dans les régions de Taourirt, Jerada et Bouarfa. Comme pour l'armoise, plusieurs chémotypes existent à l'intérieur de l'espèce, *Rosmarinus officinalis* et *Rosmarinus eriocalix*.

On estime la partie couverte par le romarin dans l'oriental à environ 432 748 ha ; seulement, il se trouve rarement comme espèce dominante. La production de phytomasse est estimée à 828 298 tonnes. Le Maroc produit en moyenne 60 T d'huiles essentielles de romarin, soit l'équivalent d'au

moins 15 000 tonnes de matériel végétal. Mais la production est très variable selon les régions et la pluviométrie annuelle. Les principales régions de production sont Taourirt avec 449 750 T, Figuig avec 207000 T et Jerrada avec 171 548 T<sup>1</sup>. La région de Ait Boumerieme (Province de Figuig) est parmi les plus productive du Maroc oriental (8500 tonnes en 2000, soit 68 % de la production nationale).

La période de récolte du romarin s'étend de fin mars à fin octobre. La fermeture des récoltes correspond à la période allant du 15 novembre au 15 mars. Il s'agit souvent de domaines des Eaux et Forêts. Les ventes se font sous forme de marché et les prix sont variables d'une année à l'autre.

### 3. Transformation

La grande majorité des plantes médicinales au Maroc, y compris l'armoise et le romarin sont exportées sous formes de plantes séchées ou sous forme d'extraits aromatiques : huiles essentielles, concrète ou/et absolus. Les unités de transformation marocaines disposent en général de technologie simple et artisanale.

Pour les plantes séchées, la transformation reste dans la majorité des cas traditionnelle avec un séchage au soleil ou à l'ombre et des emballages en polypropylène de 30 à 50 kg. Au niveau de quelques unités modernes la chaîne de nettoyage est plus compliquée avec pré-nettoyeurs, des sélectionneurs à plusieurs tamis et des calibreurs. Cette amélioration technologique se traduit par une amélioration considérable dans l'élimination des impuretés dont le taux passe de 35% en cas de séchage traditionnel à 0.2% dans le cas d'une chaîne moderne. La technologie de tisserie existe mais elle est encore peu répandue au Maroc.

Pour les huiles essentielles, la quasi-totalité des distillateurs marocains ont recours à la vapohydrodistillation moyennant des alambics mobiles, à feu nu. Les technologies utilisées restent artisanale et la gestion des chantiers de distillation peu performante. Ces technologies ont l'avantage d'être peu coûteuses et techniquement facilement manipulable, mais elles souffrent de nombreuses faiblesses (risque de surchauffement, durée de distillation trop long, procédé pénible etc.)

### 4. Exportation

L'exploitation et la culture des PAM est un secteur qui a pris de l'importance pendant les 20 dernières années aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement<sup>2</sup>. Plus de la moitié de la production mondiale en huile essentielle est actuellement assurée par les pays en voie de développement. Pour certains pays, comme c'est le cas du Maroc, la production nationale est complètement destinée à l'exportation, pour d'autres comme la Chine, l'Inde et l'Indonésie une bonne partie de la production nationale est écoulée sur le marché national. Le secteur des PAM est marqué par une concurrence ardue et une grande sensibilité aux aléas du commerce international d'où la mesure d'assurer une régularité de l'offre sur le marché européen, les huiles essentielles sont exonérées des droits de douanes.

---

<sup>1</sup> Source : DREF, Rabat.

<sup>2</sup> Benjilali & Zrira. 2005. *Plantes Aromatique et Médicinales : Atouts du secteur et exigences pour une valorisation durable*. Editions Actes.

Les exportations marocaines se font sur diverses destinations dans les cinq continents : Amérique du Nord (USA et Canada), Amérique Latine et du Sud (Mexique, Brésil), Afrique (Tunisie, Gabon, Nigeria...), Europe de l'Ouest et de l'Est, Proche Orient et Extrême Orient, ainsi que l'Australie. Le Maroc exporte environ l'équivalent de 250 millions de dirhams en PAM vers les USA et l'Union Européenne. Les huiles essentielles rapportent à elle seules environ 165 millions de dirhams et on estime que ce potentiel peut doubler.

Le tonnage des PAMs exportées en 2002, toutes espèces confondues, était de 39 849 tonnes pour une valeur de 547 512 668 dhs. Entre 2000 et 2002, le tonnage exporté s'est accru de 56 % et sa valeur de 43% (allant de 382 millions de dirhams, à plus de 547 millions de dirhams).

Le marché français reste la principale destination des productions marocaines. A titre d'exemple en 2002, la France a importé 360 à 400 tonnes de romarin. La lecture des statistiques d'exportation pendant les 5 dernières années montre qu'il existe une certaine fidélisation et spécialisation des pays importateurs vis à vis des produits marocains. A titre d'exemple, la France importe toujours plus de romarin que de thym, alors que pour le Japon c'est l'inverse.

L'armoise est exportée sous le label « Armoise du Maroc ». Cet effort de labellisation a permis aux exportateurs marocains de se forger une bonne réputation sur le marché mondial. En plus, ces derniers ont entamé pendant les dix dernières années une politique de diversification des produits destinés à l'export en mettant le paquet sur les huiles essentielles. L'huile essentielle du romarin est exportée désormais sur plusieurs pays dont l'Espagne, la France, les Etats-Unis et la Grande Bretagne.

A noter qu'en raison de l'irrégularité de la production des peuplements spontanés, elle-même dépendante des aléas climatiques, les exportations en HE de romarin ont connu un déclin continu entre 1995 et l'an 2000 : (environ 115 tonnes exportés en 1995, contre à peine 20 tonnes en l'an 2000). Les exportations marocaines en romarin sur les 10 principales destinations (France, Belgique, Angleterre, Hollande, Espagne, Italie, Canada, Japon, Nigeria, Australie) ont atteint 1007 tonnes pour une valeur de 8743400 dhs.

## **5. Organisation professionnelle**

La quasi-totalité des opérateurs marocains sont des petits producteurs éparpillés dans les régions de production et travaillant pour leur propre compte. Certains opèrent, cependant, pour le compte de grossistes nationaux ou étrangers. Plusieurs petites sociétés opèrent dans le secteur dans l'exploitation des peuplements spontanés, le négoce, l'exportation après nettoyage des plantes séchées, mais très peu sont suffisamment bien intégrées. C'est le cas par exemple des sociétés Biolandes, Maroc Extraction et 'les arômes du Maroc'. Cette dernière dispose d'une usine avec une chaîne intégrée de production (culture, séchage, distillation et extraction .etc.). Aucune organisation professionnelle n'existe ni à l'amont ni à l'aval de la filière.

A l'échelle internationale, le secteur des PAM est marqué par un mouvement d'internationalisation et de regroupement des petites unités industrielles en firmes multinationales. Plus de 50% du marché mondial, estimé à 9,5 milliards de dollars, est actuellement entre les mains de six entreprises multinationales représentant 5 pays : les USA, la Suisse, la France, l'Allemagne et le Japon. Le schéma classique de la filière des PAM comporte généralement un producteur, un transformateur, un commerçant intermédiaire, un concepteur de préparations et formules à bases d'HE et un utilisateur industrie. La tendance actuellement dans le monde est d'écourter cette chaîne et la ramener à deux opérateurs : le producteur et l'utilisateur final. Cette tendance est également marquée par l'adoption de critères et standards de qualité à tous les niveaux de la chaîne de production.

## 6. Analyses SWOT

### **Forces du secteur**

- La richesse de la flore aromatique au Maroc ;
- la faiblesse du coût de production ;
- Des conditions écologiques favorables pour la production d'huiles essentielles de qualité ;
- Existence de certains avantages comparatifs par rapport aux pays industrialisés comme la difficulté de mécanisation de certaines cultures ;
- Existence d'une dynamique nationale en matière de recherche développement qui a touché plusieurs régions et qui peut être étendue à l'oriental.

### **Faiblesses du secteur**

- Risque de surexploitation des ressources naturelles et donc de dégradation ;
- L'offre régionale (et nationale) est marquée par de grandes fluctuations dans le tonnage et dans les prix ;
- La majorité des espèces, y compris le romarin et l'armoise, sont à l'état spontané, très peu font l'objet de culture avec un suivi technique et agronomique raisonné.
- Dominance des petits producteurs et de petites entreprises fonctionnant avec des moyens artisanaux
- le Maroc continue à exporter une grande partie de sa production aromatique avec une faible valeur ajoutée. De ce fait, la filière plantes aromatiques séchées, mérite d'être revue de l'amont et à l'aval, en particulier, les conditions de séchage, de conditionnement et de commercialisation afin de sauvegarder le label Maroc.
- La tendance du marché mondiale est vers des produits certifiés BIO. Au Maroc seul une infime partie obéit à la certification selon la réglementation européenne 2092/92.
- Le romarin et l'armoise sont de plus en plus concurrencés par les pays méditerranéens, en particulier la Tunisie, la Turquie et l'Espagne ;
- Les différentes plantes aromatiques exploitées industriellement ne bénéficient pas de techniques de récolte rationnelles et de technologies appropriées d'extraction ou/ et d'utilisation ;
- Le secteur souffre de l'absence d'organisation professionnelle capable d'organiser et de promouvoir les intérêts de la filière ;
- Sur le plan technologique, les distillateurs (alambic à feu nu sans aucun contrôle de qualité) sont éparpillés et très souvent de nature artisanale ;
- Les rendements des peuplements spontanés sont faibles et la qualité des huiles extraites souvent médiocre en raison des équipements vétustes, des conditions d'extraction et de conditionnement mal maîtrisées et de la mauvaise conduite des opérations technologiques menées lors de la transformation.

### **Opportunités**

- Un marché mondial en pleine évolution ;
- la diversification des produits à haute valeur ajoutée et l'introduction de cultures des plantes aromatiques doivent être encouragées ;
- La certification s'impose comme une condition *sine qua non* pour les nouveaux marchés en particulier l'aromathérapie, la cosmétique, la phytothérapie et l'agroalimentaire ;
- Une flore nationale très diversifiée ;
- Un coût de production faible.
- Possibilité de mise en culture pour certaines espèces

- Possibilités d'enclencher une dynamique de certification biologique (et/ou biodynamique) dans le court terme
- Possibilité de profiter des mesures incitatives lancées par le Gouvernement dans le cadre de l'INDH.

## **Annexe 9 : Note de synthèse Filière Clémentines / Sanguines**

### **1. Importance socio-économique de la filière des agrumes**

La filière des agrumes a un impact socio-économique indéniable qui peut être illustré par trois chiffres clés : 3 Milliards de DH par an de devises, 21 millions de journées de travail avec 90 000 emplois et 1.3 Milliard de DH de masse salariale globale.

### **2. Production**

Les agrumes couvrent une superficie d'environ 76.000 hectares irrigués. Dans les régions du projet, les superficies occupées par les agrumes sont de **16 645 ha dans le Gharb, de 12 840 ha dans la Moulouya et 1 585 ha dans le Loukkos.**

Le rendement moyen varie de manière notable à travers les régions, varie de 10 à 20 tonnes/ha et demeure faible par rapport à celui obtenu dans les pays riverains. Dans certains cas relativement rares, la production peut atteindre 80 tonnes/ha.

Le volume de production des agrumes durant la campagne 2003-2004 s'élève à 1 137 000 tonnes. La production projetée pour l'horizon 2010 est estimée à environ 1 850 000 tonnes. La production totale a fluctué ces dernières années entre 1 200 000 – 1 500 000 tonnes. Dans les régions cibles, la production, durant l'année 2003-2004 est de 164 300 tonnes pour le Gharb, 189 400 tonnes pour la Moulouya et 14 200 tonnes pour le Loukkos.

Le coût unitaire de production est très variable et ce pour diverses raisons : la différence notable du niveau de technicité des agrumiculteurs, la différence du niveau de production, le coût unitaire des différents intrants notamment l'eau d'irrigation. Le coût moyen d'installation au Gharb est évalué à 50 000 DH/ha avec une grande variabilité d'une exploitation à l'autre. Les intrants (produits agrochimiques, eau) représentent la composante la plus importante, soit 53% du Coût Moyen de Production par hectare.

### **3. Conditionnement et transformation des agrumes**

Tout le flux des agrumes destiné à l'exportation passe par les stations de conditionnement qui sont actuellement au nombre 61. La capacité offerte par ces stations est de l'ordre d'un million de tonnes pour le conditionnement et 33.000 tonnes pour le déverdissement artificiel.

L'industrie de la transformation des agrumes au Maroc concerne les concentrés du jus d'orange, les purs jus d'orange en vrac ou conditionnés et les sous produits issus de la transformation (huiles essentielles, autres). Les capacités enregistrées dans les principales unités sont : 250 000 tonnes pour le jus d'agrumes, 50 000 tonnes pour les concentrés et 5 000 tonnes pour le surgelé.

### **4. Commercialisation des oranges**

#### **4.1. Marché local**

Dans le secteur des agrumes, le marché intérieur a été longuement considéré comme un simple exutoire approvisionné par les « écarts de triage » et les produits d'exportation qui n'ont pas trouvé

de débouchés. Toutefois, on constate ces dernières années que le marché intérieur est en progression.

## 4.2. Marché international

### 4.2.1. Oranges fruits

Globalement, on constate une tendance à la diminution du volume exporté par rapport au volume produit. La quantité totale exportée s'élève à 438 022 tonnes durant la campagne 2003-2004. Ces exportations se répartissent comme suit selon les grandes régions productrices : 106 766 tonnes dans le centre (essentiellement le Gharb et le Loukkos), 241 319 tonnes dans le Souss et 89 936 dans l'oriental. En matière des variétés, La Maroc-Late (mars-juin), les clémentines (septembre-février) et les Navels (novembre-mars) représentent 88 % des variétés exportées. La Maroc-Late occupe la première place d'exportation avec un volume de 38 %, suivie de la clémentine (29%). La variété Nour occupe seulement 10% des exportations.

Les exportations sont concentrées sur les marchés de l'UE qui reçoivent 50 à 60%. Le Maroc se place au deuxième rang après l'Espagne.

### 4.2.2. Exportations des jus

Le volume total des exportations est de 16985 tonnes en 2002-2003. Ce volume correspond à une valeur monétaire de 148 799 Dirhams. Le principal marché régulier est l'Union Européenne avec une prédominance du marché français. Les exportations se font quasiment en vrac.

## 5. Associations et organisations professionnelles

Plusieurs associations, organisations professionnelles et groupement oeuvrent dans le secteur des agrumes et des fruits et légumes en général. Les plus importantes sont : l'ASPAM, l'ASPEM, l'APEFEL, La FENAGRI et la FICOPAM. On constate que les missions de ces associations varient et concernent les différents maillons de la filière (Production, exportation, conditionnement etc.).

## 6. Analyse SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Composante	Description
<b>Forces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filière très dynamique</li> <li>• Filière stratégique</li> <li>• Impact socio-économique très significatif</li> <li>• Incitations à l'investissement</li> <li>• Plan stratégique national des agrumes</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<p><b>Production</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vieillesse des plantations</li> <li>• Utilisation généralisée d'un seul type de porte-greffe (le bigaradier)</li> <li>• Faible efficacité d'utilisation de l'eau d'irrigation</li> <li>• Déficit croissant des ressources en eau</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salinité des eaux et des sols</li> <li>• Faible diversification du profil variétal et difficulté de remplacement des variétés faiblement demandées sur le marché</li> <li>• Coût de production en augmentation croissante</li> <li>• Déficit en matière de recherche</li> </ul> <p><b>Conditionnement et transformation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déficience en matière de qualité et de certification</li> <li>• Faible exploitation des outils et des équipements</li> </ul> <p><b>Exportation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faiblesse des exportations par rapport à la production</li> <li>• Faible capacité d'adaptation aux exigences du marché international</li> </ul> <p><b>Organisation de la profession insuffisante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible coordination</li> <li>• Faible taux d'encadrement</li> <li>• Déficience en matière d'information</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accords de Libre Echange</li> <li>• Possibilités de diversification du marché</li> <li>• Marché domestique en pleine expansion</li> </ul>
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte concurrence internationale (Espagne, ...)</li> <li>• Effet retard qui sera induit par le rajeunissement des vergers</li> </ul>

# Annexe 10 : Note de synthèse Filière Fraises

## 1. Importance socio-économique de la filière

La filière des fraises au Maroc a connu une évolution importante pendant les dix dernières années. Actuellement, les surfaces plantées sont estimées à plus de 2000 ha donnant lieu à une production évaluée en moyenne à 80 000 tonnes. Si les régions productrices se trouvent dans le Loukkos, le Gharb et le Souss Massa, l'essentiel de la production provient de la région de Lâarache et de Moulay Bouselham qui comptent 350 producteurs et une demi dizaine d'entreprises travaillant dans le conditionnement de la fraise fraîche et surgelée/congelée. La production et la transformation qui sont les deux premiers maillons de la filière utilisent une main d'œuvre abondante. En effet, les travaux de champ, la cueillette et l'opération du triage précédant le conditionnement et la congélation sont quasiment manuels. La valeur générée par cette filière qui travaille essentiellement pour l'exportation est de l'ordre d'un milliard de Dirham.

## 2. Production

La production des fraises dans la région du Loukkos est estimée à plus de 50% de la production nationale. La culture s'étale de Septembre à Juin, mais la période d'exportation des fraises fraîches est concentrée pendant la période hivernale (décembre- février). La variété la plus répandue dans la région est la Camorasa. De nouvelles variétés ont cependant été introduites dans le but de diversification, de précocité et d'amélioration de la qualité.

Les systèmes de culture adoptés sont en grande majorité du type semi-intensif caractérisés par des cultures de pleins champs en monoculture avec un paillage plastique, un système d'irrigation goutte à goutte couplée à la fertigation. Les grandes exploitations ont recours aux abris serres. Les rendements moyens sont de l'ordre de 45 tonnes/ha. Sur le plan phytosanitaire, le contrôle des maladies se fait en ayant recours à plus de 21 formulations chimiques commercialisés dans la région.

En se basant sur la taille des exploitations et sur le niveau d'intégration verticale, on peut donc classer les producteurs de fraises en trois catégories : (i)- Les gros producteurs exploitant des superficies dépassant les 50 ha, et disposant de leur propres unités de conditionnement et/ou surgélation ; il s'agit d'opérateur ayant atteint un certain niveau d'intégration verticale. (ii)- Les producteurs de taille moyenne, souvent groupés en coopérative et (iii)- Les petits producteurs exploitant des petites superficies et qui sont peu intégrés dans la filière.

## 3. Conditionnement et Congélation/Surgélation des fraises

Les fraises provenant des différentes exploitations ont trois destinations distinctes. Les fraises cueillies entre décembre et février sont envoyées dans les stations de conditionnement avant d'être exportées. Celles cueillies entre Mars et Juin sont surgelées et exportées. C'est avec les écarts de triage et les lots non vendus aux exportateurs qu'on alimente le marché national.

Etant un fruit très sensible à la chaleur, la fraise est manipulée avec une délicatesse extrême. Pour garder le maximum de qualité, les opérations de cueillette et de transport sont réalisées dans des délais courts. Le refroidissement du fruit à 1°C quelques heures après la cueillette est parmi les bonnes pratiques recommandées,

La surgélation est conduite sur des unités érigées dans les exploitations au Loukkos ou au Gharb ou dans d'autres régions (Casablanca, Agadir). Environ une dizaine d'entreprises travaillent dans le conditionnement et la congélation/surgélation. Pour se mettre à niveau et améliorer leur compétitivité, certaines entreprises se sont équipées de technologies de froid plus modernes et plus performantes comme le procédé IQF (Individual Quik Freezing). D'autres unités, cependant, continuent à exploiter la congélation statique présentant des inconvénients majeurs aussi bien au niveau du coût que de la qualité du produit.

#### **4. Commercialisation des fraises**

Vu les prix élevés sur les marchés internationaux, toute la filière est développée depuis le départ pour produire des fraises fraîches destinées à l'exportation. Depuis les années 90, la filière a évolué pour satisfaire les besoins en matière première d'une activité qui s'intéresse à la surgélation des fraises. Cette évolution est due essentiellement à l'apparition de nouvelles demandes et à l'ouverture du marché chinois.

La part de la production destinée à l'exportation représente en moyenne plus de 75 %. Seuls 25% de la production sont destinés au marché local.

La saison d'exportations de la fraise fraîche s'étale depuis Janvier jusqu'à Mars. Selon les statistiques, les quantités exportées s'élèvent en moyenne à plus de 35 000 tonnes. Les principaux pays importateurs classés par ordre d'importance sont l'Espagne avec 33%, l'Allemagne avec 30%, la France avec 18%, et l'Angleterre avec 16%. Ces quatre pays de l'Union Européenne ont absorbé, durant la campagne 2003-2004, plus 97% des exportations de la fraise fraîche Marocaine

Pour la même saison, les quantités de fraise congelés/surgelée exportées sont évaluées par l'EACCE à 42 434 tonnes. La valeur en devise générée par cette activité est évaluée pour la même saison à 350.5 Millions de Dirhams. Le taux de croissance par rapport à la saison précédente est estimé à 61 % en tonnage. Les exportations des fraises congelées /surgelées sont absorbés à 89% par l'Union Européenne (la France, l'Allemagne, la Belgique, la Hollande et l'Espagne) et à 10% par la chine qui, ces dernières années, est apparu comme nouvelle destination.

#### **5. Associations et organisations professionnelles**

En matière d'organisation professionnelle, plus de 90% des producteurs de fraises dans la région du Loukkos ne sont affiliés à aucune organisation professionnelle. Les seules organisations rencontrées sur le terrain sont les deux coopératives DRADAR et LUKKUS, la première compte 8 adhérents et exploite 400 ha de terrain, et la seconde compte 13 adhérents et exploite une superficie de 140 ha.

## 6. Analyse SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Dans le tableau ci-dessous, on présente les principales SWOT de la filière Fraise au Maroc. L'objectif est de mettre en évidence les possibilités d'amélioration pouvant être entreprises dans le cadre du projet AAI.

Composante	Description
<b>Forces</b>	<p><b>Production :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Potentiel important</li> <li>- Main d'œuvre abondante et à moindre coût</li> </ul> <p><b>Transformation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intégration de la filière donc optimisation de la logistique et de gestion de la qualité</li> <li>- Main d'œuvre abondante et à moindre coût</li> <li>- Outil de surgélation performant en cours de généralisation</li> <li>- Sensibilité aux enjeux de la qualité et de la traçabilité</li> </ul> <p><b>Commercialisation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un rapport prix qualité très compétitif.</li> </ul>
<b>Faiblesses</b>	<p><b>Production :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Production primaire peu précoce</li> </ul> <p><b>Transformation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût élevé de l'énergie ;</li> <li>- Capacité d'entreposage limitée ;</li> </ul> <p><b>Commercialisation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Portefeuille client restreint</li> <li>- Offre non diversifiée</li> </ul> <p><b>Environnement Professionnel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organisation professionnelle peu active.</li> </ul>
<b>Opportunités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potentiel de développement des zones de production ;</li> </ul>

	- Marché international en expansion ;
<b>Menaces</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Exigences croissantes en matière de qualité, d'hygiène et de traçabilité ;</li><li>- Difficile d'assurer la traçabilité à cause de la non intégration de la filière et de la présence d'une production primaire gérée traditionnellement.</li><li>- Concurrence internationale accrue du à introduction sur le marché des pays de l'hémisphère sud.</li></ul>

## **Annexe 11 : Synthèse des actions proposées par Région / Filière / Clin**

**Région : Oriental-Moulouya**

	<b>CLIN 1 : Politique</b>	<b>CLIN 2 : Production</b>	<b>CLIN 3 : Post-production</b>	<b>CLIN 4 : BDS</b>
<b>I.1 OF1. Viande Rouge Ovine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement de l'application de la réglementation d'utilisation des espaces collectifs</li> <li>• Revoir le système d'administration des abattoirs par les collectivités locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Multiplier les aires de mise en défens et repos en vue de rétablissement de la steppe</li> <li>• Elaboration d'un programme de formation des techniciens, de fils d'éleveurs en matière de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion et exploitation des parcours,</li> <li>• Conduite de troupeaux</li> <li>• Hydraulique pastorale</li> </ul> </li> <li>• Conduite des essais d'engraissement chez des éleveurs pilotes pour la contribution à la décongestion des parcours</li> <li>• Améliorer la productivité de viande de la race de Beni Guil à travers le croisement industriel</li> <li>• Etude de faisabilité pour la création d'une unité industrielle pour la valorisation de la laine</li> <li>• Mise en place d'une carte de dominantes pathologiques dans la zone et élaboration d'un plan prophylactique approprié</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation des éleveurs pour faire face aux intermédiaires et développement des relations directes chevillards associations ou coopératives d'éleveurs</li> <li>• Identification du flux d'animaux et de la viande ovine au niveau des principaux marchés nationaux et recherché d'opportunités de marchés pour la race Beni Guil</li> <li>• Développement de centres locaux d'approvisionnement en aliments et en équipement d'élevage</li> <li>• Travailler en partenariat avec le PDPEO pour la création de l'abattoir à Ain Beni Mathar</li> <li>• Organisation professionnelle</li> <li>• Mise à niveau des coopératives pastorales pour une intervention efficace en matière de gestion des parcours et de conduite des animaux</li> <li>• Création d'une association d'engraisseurs pour faire face aux difficultés des marchés (achat d'aliments, et commercialisation des produits)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encourager l'établissement de contrats entre associations d'éleveurs, vétérinaire et provendiers</li> </ul>
<b>I.2 OF2. PAM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normes et standards pour le romarin</li> <li>• Amélioration du système d'adjudication des eaux et forêts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essai de domestication de l'Armoise (Agriculteurs et Stations expérimental)</li> <li>• Introduction d'autres espèces AM: Cumin, Moutard, Nigél.</li> <li>• Appui aux adjudicateurs (élaboration de projets pilotes pour la régénération des PAM, techniques culturelles...).</li> <li>• Création de pépinière régionale des PAM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modernisation de la technologie de séchage des PAM</li> <li>• Modernisation des la technologie de distillation</li> <li>• Valorisation de label Terroir</li> <li>• Certification (séchage, distillation...)</li> <li>• Aider à la création de centre de collecte des PAM à Jerrada, Ain Beni Mathar, Debdou</li> <li>• Aider à la Mise en place d'une usine de distillation à Oujda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboration d'un système d'information sur les Marchés relatifs aux PAM</li> <li>• Introduction de concept de traçabilité</li> <li>• Création d'OP régional pour l'exploitation du romarin</li> <li>• Formation des agriculteurs sur les TK relatives aux espèces</li> <li>• Formation sur la gestion des chantiers de distillation</li> <li>• Formation des collecteurs sur les techniques de coupe et conservations</li> </ul>

**Région : Oriental-Moulouya (suite)**

SECTION II	CLIN 1 : Politique	CLIN 2 : Production	CLIN 3 : Post-production	CLIN 4 : BDS
<b>OF3.Clémentine</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement et appui aux pépinières pour la production de plants certifiés et de variétés demandées sur le marché :</li> <li>• Mise en place de projets pilotes intégrés autour de la reconversion du gravitaire vers le GàG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistance à la mise à niveau de stations de conditionnement (bonne pratique de gestion)</li> <li>• Certification d'unités de conditionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en place d'un système de gestion de qualité et de la traçabilité chez des groupement d'agriculteurs pilotes</li> <li>• Instauration d'un système d'information sur les marches</li> <li>• Formation sur les bonnes pratiques agricoles</li> <li>• Formation sur les systèmes de qualité et de traçabilité</li> <li>• Création/redynamisation de groupement d'intérêts</li> </ul>
<b>OF4. Olives</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essai sur l'économie de l'eau</li> <li>• Essai pilote sur les TK (récolte, taille fertilisation, irrigation)</li> <li>• Essai variétal Picual 6x4, arbaquine 5x3</li> <li>• Accompagner les jeunes promoteurs dans le domaine de la trituration (analyse de l'huile, encadrement technique, traçabilité, produits de terroir)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise à niveau des industries de transformation des olives en matière de bonne pratique de gestion</li> <li>• Mise en place d'un système de traçabilité pour les unités industrielles, les producteurs (Coop. ou Assoc)</li> <li>• Certification des industries d'olives</li> </ul>	

Région : Saïs				
SECTION III	CLIN 1 : Politique	CLIN 2 : Production	CLIN 3 : Post-production	CLIN 4 : BDS
<b>SF1. Olives</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation de vergers de démonstration :</li> <li>• Nouvelles plantations avec nouvelles variétés</li> <li>• Amélioration de vergers existants (TK conduite optimale)</li> <li>• Elaboration d'un référentiel technique pour l'olivier en bour et en irrigué</li> <li>• Installation de verger olivier en goutte à goutte</li> <li>• Appui à la mise à niveau des pépinières pour la production de plants/variétés certifiés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise à niveau de Maasra traditionnelles</li> <li>• Mise à niveau d'unités industrielles de trituration</li> <li>• Certification pour les unités de trituration de conserves</li> <li>• Valorisation des sous produits (collecte des grignon, tourteau)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à l'établissement de network agriculteurs industriels</li> <li>• Instauration d'un système d'information</li> <li>• Renforcement de groupement professionnel</li> <li>• Formation</li> <li>• Voyage d'étude</li> <li>• Organisation d'événements</li> <li>• Action environnementale relative au traitement des margines</li> </ul>
<b>III.1 SF2. Câpres</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essai de démonstration sur la domestication des câpres</li> <li>• Appui à la coop. de My Driss Zerhoun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise a niveau des unités industrielles : Bonne pratiques de gestion</li> <li>• Certification</li> <li>• Intégration producteurs/collecteurs et transformateurs</li> <li>• Promotion de l'export de produits en petits emballages vs. Vrac</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisations des collecteurs</li> <li>• Installation/Réhabilitation des centres de collecte</li> <li>• Réactivation de la plateforme de vente des câpres créées par la DPA de Fès</li> <li>• Exploration de nouveaux marchés et consolidation des anciens</li> <li>• Foires et événements</li> <li>• Instauration d'un système d'information</li> <li>• Formation</li> </ul>
<b>SF3. Fruits sec</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation de verger de démonstration moderne; Amandier; prunier; figuier</li> <li>• Elaboration de référentiel technique pour les trois espèces</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amélioration des techniques de séchage avec les propriétaires de séchoirs de prunier</li> <li>• Installation d'unité de séchage de figue (Coop. féminine, DPA de Fès)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation des producteurs sur les techniques culturelles</li> <li>• Renforcement des capacités d'encadrement des producteurs en partenariat avec l'ADAM</li> <li>• Instauration de partenariat Producteurs/ -transformateurs</li> <li>• Appui aux associations</li> </ul>

**Région : Gharb-Loukkos**

SECTION IV	CLIN 1 : Politique	CLIN 2 : Production	CLIN 3 : Post-production	CLIN 4 : BDS
<b>GF1. Clémentine / Sanguine</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Action pilote intégrée: assistance technique à des groupements (petits et moyens agrumiculteurs «motivés») <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Choix variétale</li> <li>✓ Référentiel Technique (encadrement)</li> <li>✓ Gestion de l'eau et des intrants</li> <li>✓ Sur-greffage jeunes vergers</li> <li>✓ Conditionnement / Commercialisation</li> <li>✓ Certification/traçabilité</li> <li>✓ Formation/ voyage d'étude...</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistance à la réhabilitation des stations de conditionnement</li> <li>• Information sur les marchés</li> <li>• Exploration pour la diversification du marché</li> <li>• Organisation de groupe d'agriculteurs pilotes dans les zones du projet</li> <li>• Les intégrer dans la filière.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la mise en place d'un organe d'encadrement et d suivi</li> <li>• Formation</li> <li>• Voyage d'étude</li> </ul>
<b>GF2. Fraises et petits fruits</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alléger la procédure d'homologation des pesticides</li> <li>• Libéralisation du secteur du transport</li> <li>• Instauration d'un système de normalisation reconnu a l'échelle internationale</li> <li>• Libéralisation des circuits de commercialisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appui à la mise à niveau du secteur pépinières</li> <li>• Contribuer a la mise en place d'un laboratoire régional d'analyse</li> <li>• Mise en place de programmes pilotes de production de plants</li> <li>• Élaboration de fiches techniques actualisées sur la fraise et les petits fruits</li> <li>• Installation d'essais variétaux</li> <li>• Développement des pépinières</li> <li>• Accompagnement d'exploitation pilotes (production et commercialisation)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation et stages pratiques au profit des ouvriers de conditionnement</li> <li>• Etude de faisabilité pour d'autres opportunités de transformation</li> <li>• Encourager la mise a niveau des stations de conditionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contribution a la prospection de nouveaux marches</li> <li>• Instauration d'un système efficace d'information sur les marches</li> <li>• Appui aux actions de marketing et à d'accès à l'information</li> <li>• Renforcement des groupements professionnels (coopératives, associations, producteurs, transformateurs...)</li> <li>• Renforcement de l'interprofession</li> <li>• Contribution à la constitution de bureaux de consultation et de prestation de services <ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement de partenariats entre les prestataires et la profession</li> </ul> </li> <li>• Accompagnement des unités de conditionnement pilotes (Certifications....)</li> </ul>