

Coopératives et valorisation des blés de qualité au Maroc (2007–2009)

Produire et valoriser un blé tendre de qualité au Maroc

L'idée de départ :

Le blé tendre produit au Maroc est souvent d'une qualité boulangère insuffisante

Les moulins industriels sont obligés d'ajouter du blé importé pour avoir une farine de qualité.

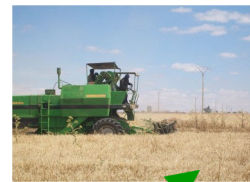
Les fellahs marocains peuvent intéresser les moulins en produisant un blé de qualité.

Conclusion : Il faut se préoccuper de la qualité du blé et pas seulement du rendement !

Comment bien produire :



La qualité du blé



Au semis :

- Attention aux variétés ! Elles n'ont pas toutes les mêmes qualités boulangères : Arrehane ou Tigre par exemple sont souvent meilleures (W, P/L)
- Utiliser une semence propre, sans graines étrangères, pour éviter d'avoir des herbes et des impuretés à la récolte (orge...).
- Avec un bon semis début Novembre, la dose peut être réduite à moins de 150Kg/Ha, ce qui limite les coûts de production.

Pendant la croissance :

- Fournir l'azote nécessaire au bon moment pour obtenir un bon rendement, et un bon taux de protéine, ce qui est capital pour la qualité boulangère. Il faut compter 3 kg d'azote pur par quintal de grain produit. Les précédents légumineux fournissent gratuitement de l'azote au sol.
- Désherber au bon moment (pas trop tard) pour éviter la concurrence des mauvaises herbes avec le blé et pour obtenir un grain plus « propre » à la récolte.

A la récolte :

Attention aux pertes ! Il faut une moissonneuse bien réglée et propre pour éviter de perdre trop de grain. Le « tarare » fera ensuite le travail de nettoyage du blé.

Comment bien préparer un lot de blé : le nettoyage



Grain sorti de la moissonneuse : beaucoup d'impureté, non utilisable au moulin.



Grain nettoyé, meilleur prix.

Une solution efficace : le tarare



Nécessité de s'organiser en groupe, car le tarare est une grosse machine, chère à l'achat.

- Calendrier de passage chez les utilisateurs ou utilisation dans un lieu commun à tous
- Règles d'utilisation décidées ensemble : main d'œuvre, entretien et réparations

Comment bien vendre : la commercialisation collective

Objectifs

Faire reconnaître par l'acheteur la qualité du lot de blé pour négocier un meilleur prix

Eviter les négociants intermédiaires

Influencer la négociation par la qualité et la quantité (tonnage)

Moyens

Analyses physiques et technologiques par un laboratoire agréé

S'adresser directement aux moulins et construire des partenariats sur la durée

Vendre en se regroupant à plusieurs fellahs, via une coopérative par exemple. S'entendre sur les règles de l'opération commerciale.