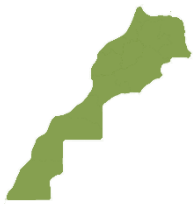


## Les organisations de producteurs au service des agriculteurs et des territoires ruraux

Lettre d'information n°17 – Janvier 2020

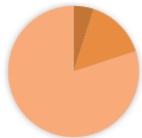
### LA GESTION POST-RÉCOLTE ET LA VALORISATION DES PRODUITS, UN DÉFI IMPORTANT POUR LES AGRICULTEURS ET LEURS OP

MAROC



#### Les arboriculteurs de Sidi Ayad s'organisent pour mieux valoriser leurs pommes

En février 2014, 265 agriculteurs de la commune de Sidi Ayad (Rich) se sont regroupés en coopérative. « 3 000 t de pommes sont récoltées tous les ans, mais la production est de faible qualité, les conditions de cueillette, stockage et transport mauvaises et les conditions de vente peu favorables :



- 80% des pommes sont vendues sur pied à 0.15-0.40 €/kg
- 15% au souk à 0.25-0.60 €/kg
- 5% aux intermédiaires, après stockage, à 0.60-1 €/kg »

Pour lever les difficultés de valorisation des pommes, la coopérative s'est engagée sur divers chantiers :

- **l'amélioration de la production**, en quantité mais aussi en qualité afin de (i) faciliter la conservation des pommes et (ii) d'accéder à des marchés plus rémunérateurs
- **la conservation des pommes** (unité frigorifique opérationnelle en 2021) permettant ainsi d'accéder à des marchés plus rémunérateurs
- **la transformation** en jus et vinaigre (unité opérationnelle en 2021) pour valoriser les pommes de moindre qualité

Dans cette logique, **le service de location de caisses** en plastique est lancé en 2018. Il contribue aux deux premiers chantiers : les arboriculteurs améliorent la qualité des pommes par de meilleures pratiques de cueillette et transport ; négocient de meilleurs prix de vente pour une partie de leur production en pratiquant le tri des pommes ; etc.

3500 caisses, d'une capacité de 20 kg, ont été achetées en 2018.

- 38 arboriculteurs ont loué les caisses en 2018, pour un chiffre d'affaire de 1 800 € au niveau de la coopérative
- 35 arboriculteurs en 2019, pour 2 500 € : une même caisse a pu être louée 2 mois de suite à 2 arboriculteurs distincts



Un premier bilan après deux campagnes de fonctionnement souligne que le service est bien géré et qu'il satisfait les arboriculteurs en bénéficiant. Mais il ne touche que 4 % de la production des membres de la coopérative et reste de ce fait largement insuffisant. Même si la coopérative a finalement décidé de ne louer les caisses que pour les pommes (elles pouvaient également servir aux abricots et olives puisque les saisons sont différentes), les recettes déjà engendrées permettent de développer le service avec l'achat dès mai 2020 de 1000 caisses complémentaires (contre 800 initialement prévues). **Le défi actuel** est d'investir dans plus de caisses pour répondre à la demande des membres et outiller suffisamment l'unité frigorifique d'ici son opérationnalisation (50 000 caisses).



## Les agriculteurs de Biyehmo et leurs leviers pour une meilleure valorisation des dattes

Dans le village de Biyehmo, la production annuelle de dattes est d'environ 1 000 t, réparties en 3 variétés :



- 60% d'Ahmat, variété très demandée mais à durée de conservation très courte (< 24h)
- 30% de Siwy, variété pouvant être conservée une semaine à l'extérieur et des mois au réfrigérateur. Leur valeur peut doubler pendant le mois de Ramadan
- 10% de Balady, variété sauvage difficilement commercialisable

Les agriculteurs vendent leurs dattes de façon individuelle à des intermédiaires. Dans un contexte de demande croissante pour des dattes de qualité, ils ont eu l'intuition qu'ils pourraient s'organiser et améliorer leurs revenus en :

- regroupant leurs productions et contournant un maillon de la chaîne de distribution
- mutualisant les moyens de stockage pour vendre la production pendant Ramadan
- créant de nouveaux débouchés pour la vente de produits dérivés à partir de composants de palmier

L'association de Biyehmo, accompagnée par Fert et NSCE, a commandité une étude spécifique afin d'identifier diverses opportunités pour améliorer les revenus issus de la production de dattes et d'en apprécier leur faisabilité au niveau de l'association. Organisé fin 2019, l'atelier de restitution de l'étude a été l'occasion de confronter le travail mené par les consultants aux attentes des agriculteurs et aux leaders de l'association.

### Principaux constats et perspectives des agriculteurs

Commercialiser collectivement la production des membres de l'association est complexe car :

- la mise en place de processus de contrôle et de tri de haute qualité pour vendre au juste prix et limiter les pertes est lourde à organiser en interne
- beaucoup d'agriculteurs ne sont pas prêts à recevoir des paiements différés

Rendre viable un réfrigérateur géré au niveau de l'association est peu réaliste car :

- les coûts de fonctionnement sont trop importants (maintenance, électricité, salaires, ...)
- l'optimisation de l'espace de la chambre froide nécessite une rotation importante du stock de dattes, ce qui est difficilement combinable avec l'objectif de la majorité des agriculteurs de vendre pendant Ramadan



Vu ces contraintes, les leaders de Biyehmo, avec Fert et NSCE, réfléchissent à d'autres options à court et moyen terme :

- une **meilleure protection sanitaire des palmiers**, par une intensification de la lutte contre le charançon rouge, grâce notamment à l'acquisition d'un deuxième équipement d'endothérapie
- une **meilleure gestion post-récolte des dattes**, par la formation des agriculteurs sur le stockage de la variété Siwy et notamment l'utilisation de paniers de qualité et de bâtiments appropriés pour limiter les pertes
- le développement de la **commercialisation des produits dérivés**, traditionnellement produits par les femmes. La promotion de ces produits dans les foires et lieux touristiques pourrait permettre des commandes auxquelles l'association pourrait répondre.

Cette lettre d'information est réalisée par l'association Fert ([www.fert.fr](http://www.fert.fr)) et ses partenaires locaux. L'action est cofinancée par :