



## L'approvisionnement collectif des arboriculteurs

### Les arboriculteurs de Rich expliquent :

« Nous sommes tributaires des intermédiaires, ils nous achètent nos pommes sur pieds et fournissent à crédit des intrants, mais qui sont de mauvaise qualité ou de contrebande. »

« Les intrants peuvent être jusqu'à 7,5 € plus cher par produit, quand nous devons nous rendre à Midelt ou quand nous nous les procurons à crédit. »

« Les charges à l'hectare varient de 4 300 € à 6 200 € par an. »



### Problématique initiale

Divers freins à la bonne utilisation d'intrants

#### Des intrants

- ✓ Peu disponibles localement
  - ✓ De faible qualité
  - ✓ Peu diversifiés et souvent peu adaptés
  - ✓ D'un coût élevé, auquel s'ajoute (à chaque achat) un coût de transport élevé
- Mise en place d'achats groupés

#### Des agriculteurs

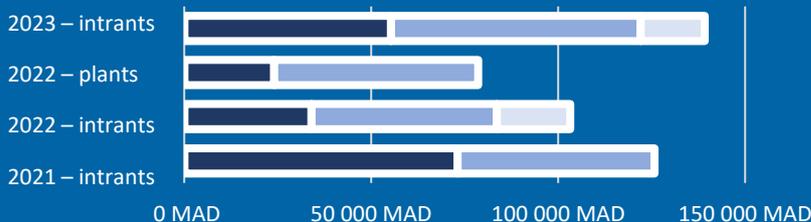
- ✓ Maîtrisant peu les techniques agricoles
  - ✓ Raisonnant peu leurs pratiques en termes de performance technico-économique
- Développement du dispositif de conseil

Entre 2017-2019, de nombreux échanges de groupe sont animés pour discuter des difficultés d'accès aux intrants et imaginer collectivement des solutions. Les premières initiatives d'achats groupés n'aboutissent pas, faute de trésorerie au moment des commandes notamment.

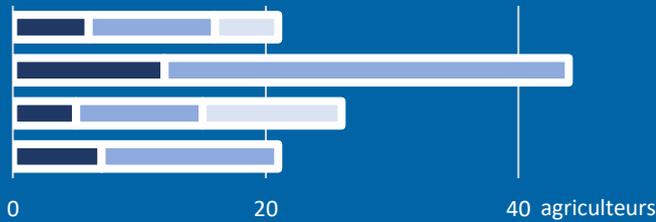
En 2020, une organisation « forcée » : la crise covid limitant fortement les possibilités de déplacement, les agriculteurs du village de Aned se sont organisés pour 2 commandes groupées d'intrants (engrais minéraux, oligo-éléments, produits phytosanitaires).

### Depuis 2021, un service qui se consolide

en termes de valeur des commandes groupées



et du nombre d'agriculteurs impliqués



### Fonctionnement du service

#### Les agriculteurs témoignent :

« Nos produits sont de qualité et disponibles. Nous pouvons intervenir dès l'apparition des maladies ou des ravageurs. Aussi, souvent nous faisons moins de traitements, »

#### Quelques points d'attention ...

- ✓ Mise en place progressive du service : initier les achats groupés au sein de petits groupes avec des agriculteurs qui se connaissent et se font confiance
- ✓ Choix du comité de gestion : des leaders de confiance, disponibles ...
- ✓ Choix des intrants (formule, marque, ...) : à acter collectivement, en lien avec les leçons tirées lors des bilans annuels
- ✓ Choix du fournisseur : s'assurer de sa capacité à fournir les produits dans les délais
- ✓ Mobilisation des fonds : fixer une date limite pour éviter des retards dans la commande, et envisager les éventuels désengagements des agriculteurs dans la négociation

