

## **LES PLATEFORMES DE VALORISATION AGRICOLE**

### **PROJET IPNM - TESS**

# **FILIERES DE PRODUITS DE TERROIR DE LA REGION TANGER-TETOUAN-AL HOCEIMA**

## **PRESENTATION ET ANALYSE DES FILIERES DE : L'APICULTURE - LA FIGUE SECHEE - LE CACTUS - L'AMANDE - ET L'HUILE D'OLIVE**

**AOUT 2018**

## Table des matières

<b>LISTE DES ACRONYMES</b> .....	<b>3</b>
<b>LISTE DES FIGURES</b> .....	<b>4</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> :.....	<b>5</b>
<b>LISTE DES PHOTOS</b> .....	<b>6</b>
<b>RESUME EXECUTIF</b> .....	<b>7</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>11</b>
<b>1. LES PRODUCTIONS ET LES FILIERES AGRICOLES DE LA REGION</b> :.....	<b>12</b>
<b>2. LA VALORISATION DES PRODUITS AGRICOLES DE LA REGION</b> :.....	<b>14</b>
<b>3. LES PRODUITS DE TERROIR DE LA REGION</b> :.....	<b>15</b>
<b>4. L'OBJECTIF ET LA METHODOLOGIE D'ANALYSE DES FILIERES</b> : .....	<b>15</b>
4.1. L'OBJECTIF : .....	15
4.2. LA METHODOLOGIE : .....	16
4.3. LA SELECTION DES PRODUITS : .....	16
<b>5. LA FILIERE DE LA FIGUE SECHE</b> :.....	<b>17</b>
5.1. CONTEXTE NATIONAL :.....	18
5.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE : .....	20
5.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE : .....	26
5.4. LES ACTIONS POSSIBLES : .....	27
<b>6. LA FILIERE OLEICOLE</b> :.....	<b>27</b>
6.1. CONTEXTE NATIONAL :.....	27
6.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE : .....	30
6.3. ANALYSE DE LA FILIERE : .....	42
6.4. LES ACTIONS POSSIBLES : .....	43
<b>7. LA FILIERE APICOLE</b> .....	<b>44</b>
7.1. CONTEXTE NATIONAL :.....	44
7.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE .....	45
7.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE : .....	52
7.4. LES ACTIONS POSSIBLES .....	53
<b>8. LA FILIERE DU CACTUS</b> :.....	<b>53</b>
8.1. CONTEXTE NATIONAL :.....	53
8.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE : .....	54
8.3. ANALYSE DE LA FILIERE : .....	61
8.4. LES ACTIONS POSSIBLES : .....	61
<b>9. LA FILIERE DE L'AMANDE</b> :.....	<b>62</b>
9.1. LE CONTEXTE DE LA FILIERE :.....	62
9.2. LA CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE :.....	64
9.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE : .....	72
9.4. LES ACTIONS POSSIBLES : .....	72
<b>10. CONCLUSION</b> :.....	<b>73</b>
<b>ANNEXE 1 - LES PRODUITS DE TERROIR LABELLISES DE LA REGION</b> .....	<b>76</b>

## **LISTE DES ACRONYMES**

<b>ADA</b>	<b>Agence de Développement Agricole</b>
<b>APDN</b>	<b>Agence de Promotion et de Développement des Provinces et Préfectures du Nord</b>
<b>CRTTA</b>	<b>Conseil Régional de Tanger-Tétouan-Al Hoceima</b>
<b>DERRO</b>	<b>Projet de Développement Rural du Rif de l'Ouest</b>
<b>ESS</b>	<b>Économie Sociale et Solidaire</b>
<b>HCP</b>	<b>Haut-Commissariat au Plan</b>
<b>INDH</b>	<b>Initiative Nationale de Développement Humain</b>
<b>MAPMDREF</b>	<b>Ministère de l'Agriculture, de la Pêche de Maritime, du Développement rural et des Eaux et Forêts</b>
<b>MCA</b>	<b>Millenium Challenge Account</b>
<b>MEDA</b>	<b>Projet de développement financé par la Commission Européenne</b>
<b>PAR</b>	<b>Plan Agricole Régional</b>
<b>PDR</b>	<b>Plan de Développement Régional</b>
<b>PLC</b>	<b>Plateforme Logistique et de Commercialisation</b>
<b>PMV</b>	<b>Plan Maroc vert</b>

## LISTE DES FIGURES

Figure 1- Territoires agricoles de la région .....	12
Figure 2 - Superficies des productions végétales de la région en hectares, sauf les céréales et les fourrages .....	13
Figure 3 - Productions végétales de la région en tonnes .....	13
Figure 4 - Production mondiale des figes en 2015 - Tonnes .....	18
Figure 5 - Moyennes des exportations et importations internationales entre 2007 et 2016 en tonnes .....	18
Figure 6 - Cartes de production des figes pour les provinces d'Al Hoceima et Chefchaouen	19
Figure 7 - Principales superficies par région (%) et production de la figue au Maroc en Tonnes .....	19
Figure 8 - Exportations et importations des figes sèches en tonnes par le Maroc sur 2010-2016 .....	19
Figure 9 - Schéma de la filière de la figue sèche de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima ..	20
Figure 10 - Parts de marché des opérateurs du marché .....	23
Figure 11 - Principaux producteurs de l'huile d'olive en milliers de tonnes .....	28
Figure 12 - Principaux producteurs d'olives de table en milliers de tonnes .....	28
Figure 13 - Evolution de la superficie des plantations oléicoles et de la production des olives .....	29
Figure 14 - Evolution de la production marocaine des olives de table et de l'huile de table en milliers de tonnes .....	30
Figure 15 - Positionnement de la région en termes de superficies oléicoles .....	31
Figure 16 -Schéma de la filière oléicole au Maroc .....	32
Figure 17- Superficies et production oléicoles par provinces de la région .....	35
Figure 18 - Les unités de trituration par provinces de la région .....	36
Figure 19 - Parts des circuits de commercialisation des olives .....	38
Figure 20 - La commercialisation de l'huile d'olive par les coopératives et les GIEs.....	39
Figure 22 - Avis des membres des groupements oléicoles sur les objectifs des GIEs et coopératives.....	43
Figure 23 - Evolution de la production et des importations marocaines du miel .....	44
Figure 24 - Schéma de la filière apicole marocaine .....	45
Figure 25 - Schéma de la filière apicole régionale.....	46
Figure 26 - Production apicole régionale, par provinces, en tonnes .....	49
Figure 27 - Schéma de la commercialisation de la production régionale du miel .....	50
Figure 28 - Schéma de la filière régionale du cactus .....	54
Figure 29 - La commercialisation des produits de la filière cactus régionale .....	58
Figure 30 - Production moyenne (2012-2016) des dix premiers pays exportateurs d'amandes non décortiquées.....	62
Figure 31 - Moyennes des exportations des amandes sans coques par principaux pays exportateurs .....	63
Figure 32 - Carte des zones de production des amandes au Maroc .....	63
Figure 33 - Production et superficie d'amandier par région .....	64
Figure 34 - Schéma de la filière régionale de l'amande.....	64
Figure 35 - Carte de plantations de l'amandier à Al Hoceima .....	66
Figure 36 - Schéma de la valorisation des amandes à la région .....	67
Figure 37 - Schéma de l'opération de concassage des amandes .....	68
Figure 38 - Commercialisation de la production régionale des amandes.....	70
Figure 39 - Evolution du prix des amandes exportés par les USA - USD/T .....	71

## LISTE DES TABLEAUX :

Tableau 1 - Les filières agricoles régionales.....	12
Tableau 2 - Productions d'origine animale de la région .....	14
Tableau 3 - Agrégations pilier I de la production agricole régionale.....	14
Tableau 4 - Produits de terroirs de la région.....	15
Tableau 5 - Notation des produits de terroir pour la sélection des filières à étudier.....	17
Tableau 6 - Superficies régionales des plantations de figuier.....	21
Tableau 7 - Volume disponible au séchage et volume sorti de la région .....	24
Tableau 8 - Scénarios de chiffres d'affaires de la filière figue de la région .....	25
Tableau 9 - Calcul de la valeur ajoutée du séchage de la figue .....	25
Tableau 10 - Analyse de la filière régionale de la figue.....	27
Tableau 11 - Eléments d'information sur le secteur oléicole au Maroc .....	29
Tableau 12 - Organisations de la filière oléicoles, sauf les entreprises privées.....	34
Tableau 13 - Unités de trituration des olives de la région .....	35
Tableau 14 - Coût de production des olives et de l'huile d'olive .....	41
Tableau 15 - Calcul de la valeur ajoutée à la production des olives et de l'huile d'olive .....	41
Tableau 16 - Analyse des groupements de la filière oléicole régionale.....	43
Tableau 17 - Chiffres de la filière apicole régionale 2014-2015 .....	47
Tableau 18 - Interventions de l'Etat dans la filière apicole.....	47
Tableau 19 - Types de miels produits à la région .....	48
Tableau 20 - Gamme du miel produits .....	48
Tableau 21 - Dépenses intermédiaires pour la production apicole .....	51
Tableau 22 - Les apiculteurs de la région et leur production.....	51
Tableau 23 - Revenu d'un apiculteur de la région.....	52
Tableau 24 - Analyse de la filière apicole .....	52
Tableau 25 - La distribution des quantités commercialisées du fruit du cactus .....	58
Tableau 26 - estimation du chiffre d'affaires de la production de cactus de la région.....	59
Tableau 27 - Chiffre d'affaires par hectare de cactus .....	59
Tableau 28 - revenu annuel des coopératrices de SOBARIF .....	60
Tableau 29 - Analyse de la filière cactus de la région.....	61
Tableau 30 - Les dépenses intermédiaires pour la production des amandes .....	71
Tableau 31 - Chiffre d'affaires de la filière régionale des amandes .....	72
Tableau 32 - Analyse de la filière régionale des amandes.....	72
Tableau 33 - Image des filières des produits de terroir .....	73
Tableau 34 - Éléments de force et de faiblesse des filières des produits de terroir .....	75

## LISTE DES PHOTOS

Photo 1- Séchage traditionnel au soleil .....	22
Photo 2 - Présentation de figue sèche du secteur informel.....	24
Photo 3 - Produit figue sèche d'une coopérative de la région.....	25
Photo 4 - Figues sèches de coopératives de la région exposées au marché solidaire de Casablanca.....	26
Photo 5 - Plantation d'olivier réalisée dans la région dans le cadre du PMV .....	31
Photo 6 - Installations d'une unité d'un GIE oléicole de la région.....	37
Photo 7 - Huile d'olive d'une coopérative et d'un GIE de la région, exposés au marché solidaire de Casablanca.....	40
Photo 8 - Miels du secteur des coopératives et des GIEs dans un commerce spécialisé .....	50
Photo 9 - Plantations de cactus dans la province d'Al Hoceima.....	55
Photo 10 - Plantations de cactus dans la zone de Bni Boufrah.....	56
Photo 11 - La coopérative SOBARIF de valorisation de cactus à Bni Boufrah.....	60
Photo 12 - Plantations d'amandiers dans la zone de Bni Hadifa.....	67
Photo 13 - Unité de concassage du GIE Louzeima de Bni Hdifa.....	69

## RESUME EXECUTIF

La Région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima, est appelée à mettre en place, conformément aux dispositions du PDR, des plateformes de valorisation des produits agricoles. Le premier volet de l'étude a analysé divers modèles de plateformes de valorisation et de commercialisation des produits agricoles en activité (Clusters, surfaces et plateformes de commercialisation, agropoles, et Plateformes Logistique de Commercialisation).

Ce second volet, porte sur l'analyse de filières de produits agricoles régionaux.

Les vocations agricoles de la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima telles qu'elles ressortent du Plan Agricole Régionale se répartissent entre trois unités territoriales : le Tangérois-Habt, le Rif occidental, et le Rif sud. Les cultures principales sont les céréales, les cultures fourragères, l'arboriculture fruitière, le maraîchage, les fruits rouges, les cultures sucrières... La production animale est répartie entre la production de viandes, de lait, de miel, avec une spécificité non négligeable : l'importance de l'élevage caprin.

Ces différentes productions sont réparties entre les deux piliers du PMV : I et II.

Le pilier I couvre les productions à haute valeur ajoutée et débouchant sur une importante activité agro-industrielle.

Près d'une dizaine de projets d'agrégation couvrent l'activité d'agriculteurs et des industriels en matière de production de riz, de sucre, d'oléagineux, d'agrumes, de viandes, de lait, ... alors qu'un tissu industriel dense travaille sur la transformation des fruits et légumes.

Ce secteur sera bientôt renforcé par la création en cours de l'agropole du Loukkos.

Le pilier II est représenté dans la région par une agriculture solidaire dont font partie les produits de terroir. Ces derniers ont pour caractéristique d'avoir un fort lien avec le territoire et ses habitants.

Il en est ainsi de la production de l'olive et de l'huile d'olive, de l'amande, de la figue, du cactus, de plantes aromatiques, de miels, ... Sept de ces produits bénéficient d'IGP qui renforce leur qualité et leur spécificité territoriale.

Des raisons objectives et les éléments de résultats du PDR orientent la valorisation de produits agricoles prévue vers les produits de terroir.

Ces produits connaissent une dynamique certaine, touchent une population importante et souvent dans le besoin, font appel à l'intervention de la femme, et renferment des potentiels importants en termes de chiffres d'affaires et de valeur ajoutée. Ils peuvent avoir par conséquent d'importants impacts sur la vie sociale de groupes sociaux de la région. C'est pour cette raison que le ministère en charge de l'agriculture a inclus les produits de terroir dans sa stratégie du développement agricole.

Le programme du Plan Maroc Vert (PMV) a de ce fait intégré diverses activités portant sur le développement et la promotion du secteur des produits de terroir.

La présente étude analyse des filières de produits de terroirs de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima. Celles-ci sont étudiées à travers :

- Le contexte national de la filière : présentation et analyse de la position du Maroc à l'échelle internationale et les opportunités que cette position offre pour le développement de la filière. Ceci permet également de positionner la région à travers les atouts de la filière régionale de chaque produit.
- La cartographie de la filière : Nous traitons, à ce niveau, des opérateurs de la filière, de l'enchaînement des d'activités au sein de la filière (production, valorisation, et

commercialisation) pour aboutir à une analyse économique-financière d'où ressortent des éléments de coûts, de prix, de chiffres d'affaires, de valeur ajoutée, et de revenu des agriculteurs.

- L'analyse de la filière : dans cette partie nous élaborons la synthèse de la situation de la filière compte tenu des éléments développés dans les autres parties. Il en découlera une vision critique de la filière tenant compte de ses atouts, de ses contraintes, ainsi que des effets de son environnement.
- La présentation d'actions pertinentes pour le renforcement des acquis de la filière et l'améliorations de ses performances.

Une quinzaine de produits de terroir sont identifiés par le ministère de l'agriculture. Néanmoins compte tenu des conditions de la mission, l'étude est limitée à cinq produits.

La sélection des produits à étudier est basée sur des critères objectifs tenant compte de l'importance économique du produit, de son caractère spécifique régional, du niveau de différenciation dont il bénéficie, de sa gendarisation, et du bénéfice d'une IGP.

A l'issue de cette sélection 5 produits se sont dégagés : le miel, l'huile d'olive, la figue séchée, l'amande et le cactus.

- ***La figue séchée :***

La figue est un fruit historique des territoires du nord du Maroc. Il est concerné par des traditions et des savoirs faire locaux.

Au-delà de cet aspect, le figuier couvre 17 000 ha, mais les régions les plus productives (Al Hoceima, Chefchaouen et Ouezzane) détiennent une superficie de 14 000 hectares. Ces zones ont une production annuelle de plus de 20 000 tonnes, dont 8 000 destinés au séchage.

L'activité de séchage est encore traditionnelle et informelle. Cinq coopératives pratiquent du séchage technique, à base de l'énergie solaire, mais ne contrôlent qu'une partie faible de la production, moins de 50 tonnes.

Le prix de la figue séchée sur le marché connaît une embellie suite au regain d'intérêt des consommateurs à ce produit. Cette situation est favorable aux opérateurs du secteur. Or, actuellement la majorité de la production est valorisé hors de la région avec une perte de valeur ajoutée de près de 109 millions de Dirhams.

Si l'activité du séchage se développe, cette valeur ajoutée sera récupérée du moins partiellement alors que le chiffre d'affaires de la filière sera de 175 millions de dirhams. La disponibilité de la matière première, et le développement dans la région (province de Larache) d'un tissu industriel de traitement de fruits, sont des atouts supplémentaires pour le développement de la filière.

Mais les agents de la filière (coopératives) n'ont pas les capacités requises pour faire évoluer l'activité de séchage de fruits.

La professionnalisation des coopératives de séchage de fruits, et le développement d'un dispositif d'innovation entre ces coopératives, les industriels concernés, et les structures de recherche en produits alimentaires sont des actions à même de faire évoluer la filière.

- ***L'huile d'olive :***

La filière oléicole de la région a connu une évolution très positive : augmentation de la superficie et de la production, installation d'unités de trituration modernes. Parmi les opérateurs de la filière, Des coopératives et des GIEs groupements de la filière oléicole bénéficient d'un franc avantage concurrentiel : ils disposent d'un outil de travail adéquat, et de capacités de produire des huiles différenciées (application de bonnes pratiques de production, huile extra vierge, huile bio, huile emballée, et IGP).

Mais ils n'arrivent pas encore à concrétiser cet avantage à cause de certaines contraintes : la gouvernance, l'incapacité à mobiliser des ressources financières, le peu d'engagement de membres, et la difficulté pour eux d'intégrer des réseaux commerciaux formels.

Il s'ensuit une perte de valeur ajoutée, de chiffre d'affaires, et la minimisation du rôle des groupements dans la structuration du marché.

L'amélioration de la situation est dans la professionnalisation des acteurs : l'amélioration de l'accès au financement, l'appui à l'établissement de relations contractuelles avec les réseaux commerciaux formels (nationaux ou internationaux) garantissant la quantité et la qualité des huiles, et assurant un revenu continu aux agriculteurs.

- ***L'apiculture :***

Le parc régional des ruches est important, les investissements en équipement sont également conséquents, et des spécificités régionales idoines, constituent l'ensemble des atouts de la production. La proximité du Gharb est également un avantage pour pratiquer la transhumance.

La faiblesse de la filière ressort de la faiblesse des structures : coopératives, unions, et GIEs qui souvent ont des difficultés à améliorer leurs pratiques. La production est alors réduite et ils se contentent dès lors des ventes directes aux clients de proximités et lors des foires spécifiques aux produits de terroir.

Nombre de coopératives se retrouvent aujourd'hui en situation en non conformité avec la loi 28-07 relative à la sécurité sanitaire des produits alimentaires. Leurs locaux et leur process de production ne peut recevoir l'autorisation de l'ONSSA.

L'élément de base de l'appui à la filière est la restructuration des groupements et leur mise à niveau entrepreneuriale.

- ***Le cactus :***

La spécificité de la filière régionale du cactus est l'avantage concurrentiel que lui confère la variété DELLAHIA et le rôle des femmes dans la valorisation et la commercialisation des produits issus du cactus.

Néanmoins la filière en tant que telle est encore embryonnaire, mais la variété DELLAHIA attire de plus en plus de collecteurs.

La production est estimée à 50 000 tonnes par an, dont près de 20 000 tonnes exploitables, une partie de la production est perdue sur l'arbre pour non récolte.

Seules deux coopératives produisent des dérivés du cactus : huile, confitures, poudre, savon, ... mais ne transforment que quelques tonnes.

La production est en pleine évolution et mettra sur le marché des volumes de fruits de plus en plus importants.

La filière peut se chiffrer à près de 88 millions de Dirhams selon les cours pratiqués ou près de 20 000,00 Dh l'hectare par an.

La structuration de la filière passe par l'amélioration de l'exploitation et la commercialisation du frais. Les quantités disponibles et les cours pratiqués, garantissent un chiffre d'affaires important.

- ***L'amande :***

L'amandier est un arbre de la province d'Al Hoceima, où la production est connue depuis longtemps. Sur place, la filière composée essentiellement des agriculteurs (environ 20 000) et des intermédiaires. Les cours pratiqués par la vente des amandes concassés en vrac permet de réaliser un important chiffre d'affaires.

La performance de la filière peut encore s'améliorer par l'augmentation de la production, l'opérationnalisation des unités de concassage sur place, et la valorisation locale d'une partie de la production.

Ceci passe par l'organisation de l'achat des amandes avec coques auprès des agriculteurs dans des conditions adaptées à leurs besoins et leur mode de gestion de la récolte.

Cette filière a la particularité de faire travailler les femmes.

Les filières étudiées disposent d'atouts et de possibilités d'amélioration des performances.

Le cadre de travail, et les conditions techniques sont souvent adaptés à la structuration de la production.

La professionnalisation des groupements de production demande encore des efforts pour qu'ils puissent tirer le meilleur parti des atouts à leur disposition.

## INTRODUCTION

Dans ce document, second volet de la mission, sont analysées cinq filières des produits de terroir : l'apiculture, l'oléiculture, la figue sèche, l'amande et le cactus. Ces produits font partie des produits du terroir et du pilier II du Plan Maroc Vert (PMV).

Les produits du pilier I sont intégrés dans des stratégies développées, avec des organisations professionnelles et industrielles structurées, appuyées par des interventions intenses de l'État. Ce secteur dispose de fortes capacités professionnelles et mobilise souvent d'importantes ressources.

Le secteur des produits de terroir connaît une forte dynamique, mais le modèle économique demeure encore fragile. En dépit d'interventions multiples et importantes les résultats tardent encore à se concrétiser.

D'ailleurs, c'est en tenant compte de cette situation que le Plan de Développement Régional (PDR) propose des actions dans la valorisation des produits agricoles et plus particulièrement les produits de terroir.

Dans la dernière édition du livre : "Trésor des terroirs du Maroc"<sup>1</sup>, sont cités 16 produits de terroir de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima, dont cinq IGP : figue de Barbarie Dellahia, les amandes du Rif, le fromage de chèvre de Chefchaouen, le miel d'Arbousier de Jbal Moulay Bouselham, l'huile d'olive vierge extra vierge d'Ouezzane.

Les termes de références de la mission prévoient l'étude de la chaîne de valeur de cinq filières de produits de terroirs régionaux.

C'est dans cette optique que l'étude porte sur les cinq filières indiquées plus haut.

Pour chaque filière nous étudions : le contexte national, puis nous travaillons sur la cartographie de la filière (opérateurs, production, valorisation, commercialisation, coûts et valeur ajoutée), ces éléments permettront d'analyser la filière.

A la fin, des propositions d'actions sont développées de façon succinctes pour le renforcement des performances des filières.

Ces actions seront la base de propositions à formuler dans la troisième partie de l'étude.

---

<sup>1</sup> "Trésor des terroirs du Maroc"- Ministère de l'agriculture- 2017

## 1. LES PRODUCTIONS ET LES FILIERES AGRICOLES DE LA REGION :

Deux grandes unités de productions agricoles couvrent la région : l'unité Tangérois-Habt et les unités du Rif occidental et du Rif sud.

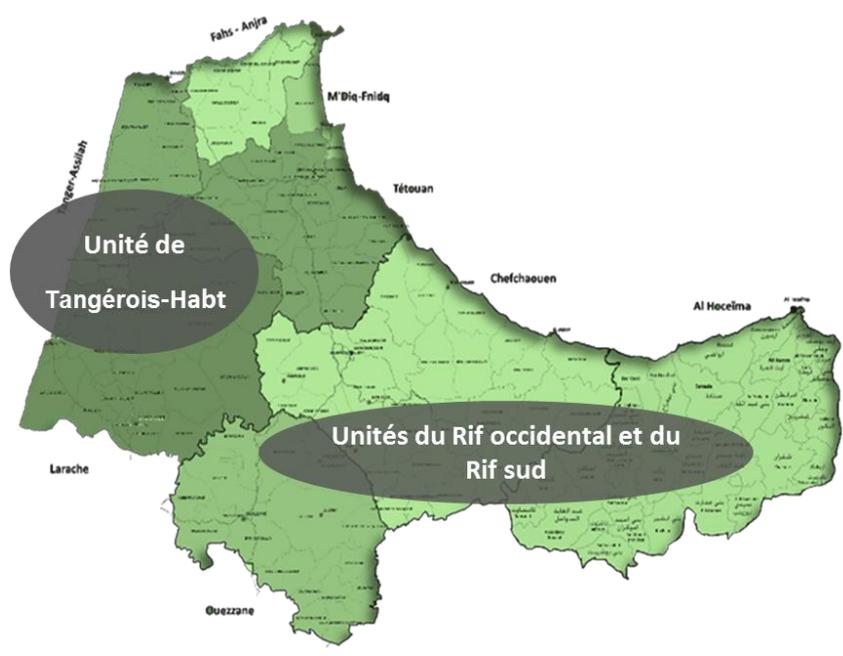


Figure 1- Territoires agricoles de la région

A l'examen des filières productrices pour chaque zone, nous relevons que l'unité Habt-Tanger dispose des cultures les plus industrielles, alors que les unités du Rif se caractérisent par des cultures dites de terroir (Cf. Tableau n°1).

UNITE TANGER-HABT	UNITE DU RIF OCCIDENTAL ET DU RIF DU SUD
AGRUMES	AMANDIER
AVOCAT	APICULTURE
CULTURES SUCRIERES	CACTUS
FRAISES	FIGUIER
LAIT BOVIN	LAIT DE BOVIN
POMME DE TERRE	LAIT DE CAPRIN
VIANDES BLANCHES	OLIVIER
VIANDES ROUGES	PLANTES AROMATIQUES ET MEDICINALES
	PRUNIER

Tableau 1 - Les filières agricoles régionales

Pour la production végétale, l'arboriculture couvre les plus grandes superficies : l'olivier, l'amandier, et le figuier sont en tête. (Figure n°1),

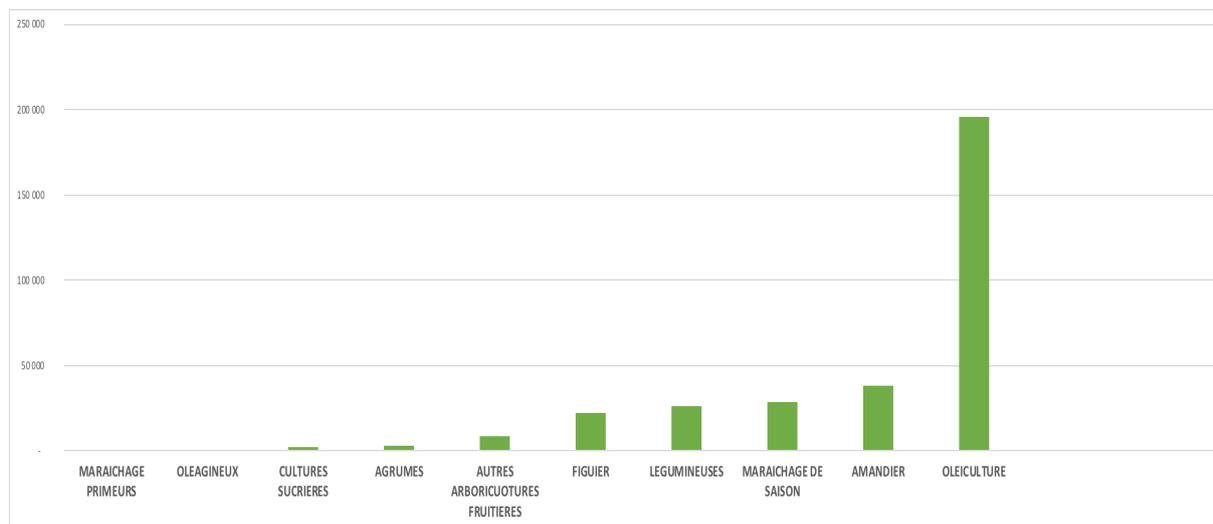


Figure 2 - Superficies des productions végétales de la région en hectares, sauf les céréales et les fourrages

L'arboriculture, dite de terroir (olivier, figuier), en dépit de ses grandes superficies ne produit pas autant que les cultures 'modernes' : agrumes, plantes sucrières, ... (fig. n° 3).

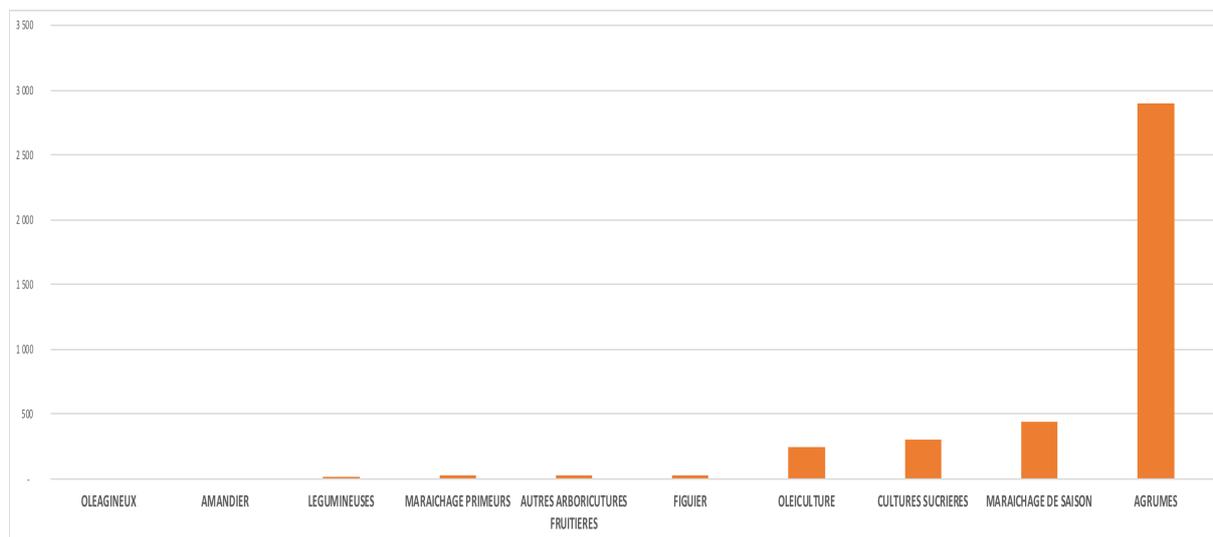


Figure 3 - Productions végétales de la région en tonnes

Les viandes et le lait constituent les principales productions d'origine animales (cf. tableau 2).

EFFECTIF	
<b>BOVINS</b>	<b>340 000</b>
<b>OVINS</b>	<b>860 000</b>
<b>CAPRINS</b>	<b>70 000</b>
PRODUCTION	
<b>LAIT (Millions litres)</b>	<b>300</b>
<b>VIANDE ROUGE (T)</b>	<b>61 000</b>
<b>VIANDE BLANCHE (T)</b>	<b>26 000</b>

Tableau 2 - Productions d'origine animale de la région

## 2. LA VALORISATION DES PRODUITS AGRICOLES DE LA REGION :

Les divers programmes du PMV, couvrent la valorisation de tous les produits agricoles de la région.

Ainsi les produits du pilier I, sont essentiellement intégrés dans les mécanismes de l'agrégation (cf. tableau n° 3). Les agriculteurs producteurs constituent un réseau avec l'entreprise de transformation.

Filière	Agrégateur	Agrégés	Superficie (Ha) ou effectif	Invest. (MDH)	Etat
<b>Bovin lait</b>	COPAG	6	2000	50	Opérationnel Unité installée
<b>Bovins viandes</b>	COPAG	6	2000	50	Opérationnel
<b>Agrumes</b>	COPAG	6	1000	117	Opérationnel Unité installée
<b>Betterave</b>	SUNABEL	4000	8000	530	Opérationnel
<b>Canne à sucre</b>	SURAC	3700	7400	110	Opérationnel
<b>Oléagineuse</b>	GIOM	2330	16000	182,5	Opérationnel
<b>Riz</b>	Munderiz	748	4630	172,7	Opérationnel

Tableau 3 - Agrégations pilier I de la production agricole régionale

### **Les fruits rouges :**

C'est un secteur qui se développe de façon importante. Il intègre des unités industrielles de transformation et participe au commerce extérieur par les exportations.

La production est de 135 000 T pour un chiffre d'affaires de près de 2 700 millions de Dirhams. Le secteur est structuré eu égard à l'importance de l'activité et à son intégration au marché international. La récente création de l'interprofession des fruits rouges est une reconnaissance de la dynamique ce secteur.

### ***Le maraîchage :***

Ses cultures couvrent près de 30 000 ha pour une production annuelle de près de 500 000 T. La production est commercialisée pour approvisionner les différents marchés de la région, et des régions voisines.

Des unités de stockage à froid, de conditionnement ou de transformation sont également sur place.

### ***Les produits de terroir :***

Ils sont en général intégrés au pilier II, le mode et le volume de production sont caractérisés par l'utilisation de produits locaux, la mise en œuvre d'un savoir-faire local, et la production en quantités réduites.

Ces productions sont souvent localisées dans des zones à faible productivité agricole, voire des zones marginales, ou concernent des opérateurs à faible niveau économique.

La valorisation des produits de terroir fait partie de la stratégie du ministère de tutelle.

## **3. LES PRODUITS DE TERROIR DE LA REGION :**

La région Tanger-Tétouan-Al Hoceima dispose de produits à haute valeur patrimoniale. En effet, de par son agriculture et des pratiques de la population, des produits tels que la figue, le jben, le miel, ...sont reconnus comme liés au territoire de la région.

Le livre "Trésors des terroirs du Maroc" présente seize produits de terroir de la région, cinq bénéficiant d'IGP.

PRODUIT	VARIETE	PROVINCE	OBSERVATIONS
FIGUE DE BARBARIE	DELLAHIA	AL HOCEIMA	IGP
FIGUE		OUEZZANE	
AMANDES	RIF	AL HOCEIMA	IGP
FORMAGE CHEVRE	AJBANE	CHEFCHAOUEN	IGP
MIEL ARBOUSSIER	MY ABDESSLAM	LARACHE	IGP
MIEL ORIGAN		AL HOCEIMA	
HUILE OLIVE	VIERGE EXTRA	OUEZZANE	IGP
HUILE OLIVE		REGION	
PAM		REGION	
ARACHIDE	LAAOUAMRA	LARACHE	
PETITS POIS	AIT KAMRA	AL HOCEIMA	
OLIVE DE TABLE		OUEZZANE	
PETITS OIGNONS		TETOUAN	
MELON	RISSANA	LARACHE	
SAMET		CHAEFHCAOUEN	
ORANGES	ZGHIRI	OUEZZANE	

*Tableau 4 - Produits de terroirs de la région*

## **4. L'OBJECTIF ET LA METHODOLOGIE D'ANALYSE DES FILIERES :**

### **4.1. L'OBJECTIF :**

L'analyse des filières a pour objectif d'identifier les composants, les atouts et les faiblesses des filières. Ces résultats conduisent à la proposition des actions et des ressources pour renforcer la filière, et améliorer ses performances

## 4.2. LA METHODOLOGIE :

Chaque filière sera traitée sur divers aspects, notamment :

- *Le contexte national* :  
Par cette présentation, la filière régionale est positionnée et son importance au niveau national est identifiée. Des éléments du commerce extérieur peuvent également être traités pour plus d'éclairage sur l'environnement de la filière.
- *La cartographie* :  
Dans cette partie sont ressortis : les opérateurs de la filière, la chaîne de valeur (production, valorisation, commercialisation), et les éléments économiques : coûts, marges, valeur ajoutée, ...
- *L'analyse* :  
Sur la base des composants de la filière traités dans les parties précédentes, l'analyse permettra de situer la filière, de ressortir ses atouts et ses contraintes et par conséquent de la rendre lisible.
- Les actions à mener :  
Afin de renforcer et/ou s'améliorer la situation de la filière, des propositions sont avancées. Elles ressortent de tous les éléments de présentation et d'analyse de la filière. Elles constituent une première version des propositions plus précises qui font du document de la troisième partie de la mission.

## 4.3. LA SELECTION DES PRODUITS :

La sélection des filières à étudier doit répondre à la réalité de ces filières afin d'optimiser le travail réalisé et s'orienter vers les situations les plus pertinentes.

A cet égard, des critères objectifs permettront de classer les diverses filières par ordre d'importance et/ou de besoin d'actions.

Les critères couvrent les aspects représentatifs de l'économie, du territoire, et du genre :

- *Originalité* :  
Indique les produits exclusifs à la région (exemple : Le cactus Dellahia), ou limités à quelques régions (la figue produite dans la région de Taounate, Chefchaouen, Ouezzane et Al Hoceima),
- *Patrimoine* :  
Mesure la présence d'histoire de la production du produit et de tradition de son exploitation (exemple : les amandes dans la province d'Al Hoceima),
- *Savoir-faire local* :  
Critère relatif aux usages ancestraux et familiaux (fabrication, récolte, préparation, utilisation, ...) d'un produit déterminé (exemple : le samet dans des zones de la province de Chefchaouen, préparé selon des techniques ancestrales).
- *Genre* :  
Comme indication du niveau de l'intervention de la femme dans la chaîne de valeur de la femme (pour les amandes et les cactus, toutes les activités sont menées par les femmes),

- *Économie* :

L'impact socio-économique du produit : quel impact et pour quelle cible. Il est mesuré par l'importance quantitative de la production (volume, superficie, ...). Le critère économique peut être relatif et ne concerner que l'économie locale.

- *IGP*

Indicateur de spécificité territoriale et de différenciation qualitative. Les produits qui en bénéficient dépassent les autres par les garanties qui entourent le produit et qui peuvent amplifier son attractivité.

PRODUIT	ORIGINALITE	PATRIMOINE	SAVOIR FAIRE LOCAL	GENRE	ECONOMIE	IGP	TOTAL POINTS
AMANDES		X	X	X	X	X	5
ARACHIDES					X		1
CACTUS	X	X	X	X	X	X	6
FIGUE	X	X	X	X	X		5
FROMAGE DE CHEVRE	X			X		X	3
HUILE D'OLIVE		X	X	X	X	X	5
MELON					X		1
MIEL ARBOUSIER	X	X	X		X	X	5
MIEL ORIGAN	X	X	X				3
OLIVE DE TABLE			X	X			2
ORANGE ZGHIRI	X						1
PLANTES AROMATIQUES ET MEDICINALES		X	X	X	X		4
PETITS OIGNONS	X						1
PETITS POIS D'AIT KAMRA	X						1
SAMET	X	X	X	X			4

Tableau 5 - Notation des produits de terroir pour la sélection des filières à étudier

La sélection fait ressortir les notes suivantes :

- Figue de barbarie : 06
- Figue : 05
- Amandes : 05
- Huile olive : 05
- Miel : 05

## 5. LA FILIERE DE LA FIGUE SECHE :

La figue de la région du nord est bien connue à travers tout le Maroc. Par ailleurs, les habitants de certaines zones de la région ont pratiqué depuis longtemps la culture des figuiers et ont développé des usages ancestraux pour sa consommation et sa commercialisation.

Dans ces conditions, l'importance de la superficie, et de la production confèrent à la figue le statut du produit de terroir phare de la région.

Au niveau international, la production mondiale est de 1 million de tonnes. Le Maroc se situe à la quatrième position des producteurs. Le commerce international de la figue est fait essentiellement sous forme de figue sèche.

La Turquie en est le premier pays producteur et le premier exportateur.

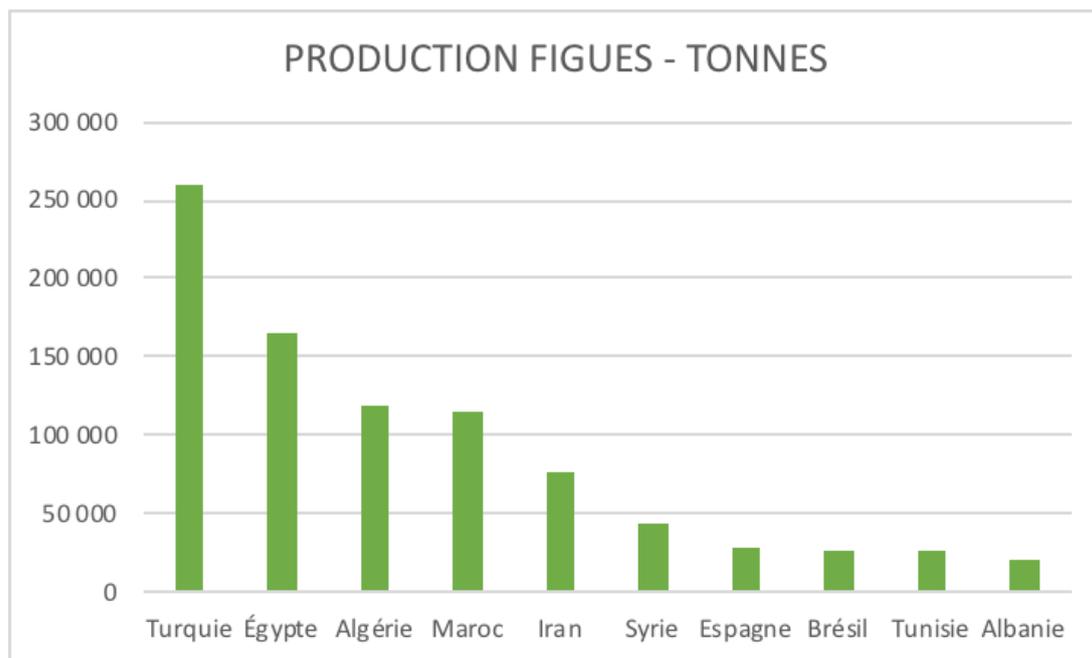


Figure 4 - Production mondiale des figues en 2015 - Tonnes<sup>2</sup>

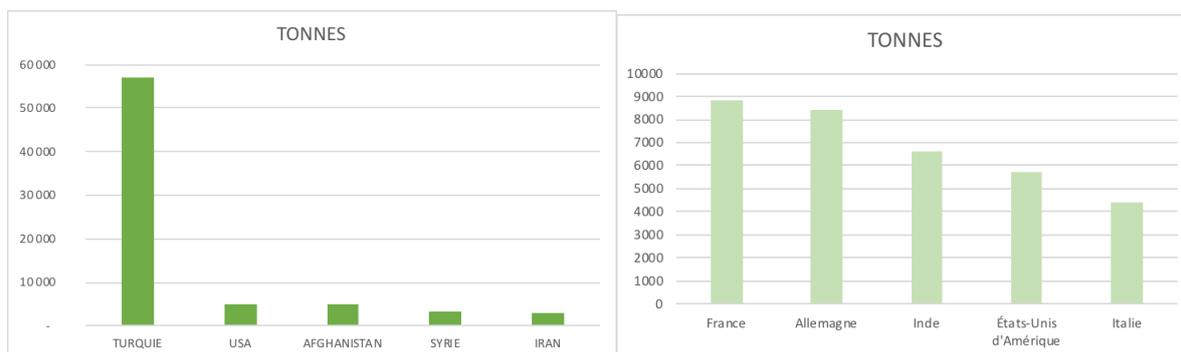


Figure 5 - Moyennes des exportations et importations internationales entre 2007 et 2016 en tonnes<sup>3</sup>

### 5.1. CONTEXTE NATIONAL :

La superficie nationale du figuier se situe entre 70 000 et 80 000 ha, et la production varie entre 70 000 et 100 000 T/an en fonction des années.

Dans cette production il faut distinguer deux types d'activité : un secteur traditionnel de plantations sous régime pluvial, le plus souvent montagnoux et sans utilisation d'intrants, et un secteur moderne et irrigué.

La région phare du secteur moderne est celle de Fès-Meknès. Toutefois cette région dispose également à Taounate du modèle de production traditionnel.

<sup>2</sup> Élaboré à partir des données du FAOSTAT

<sup>3</sup> Ibid.

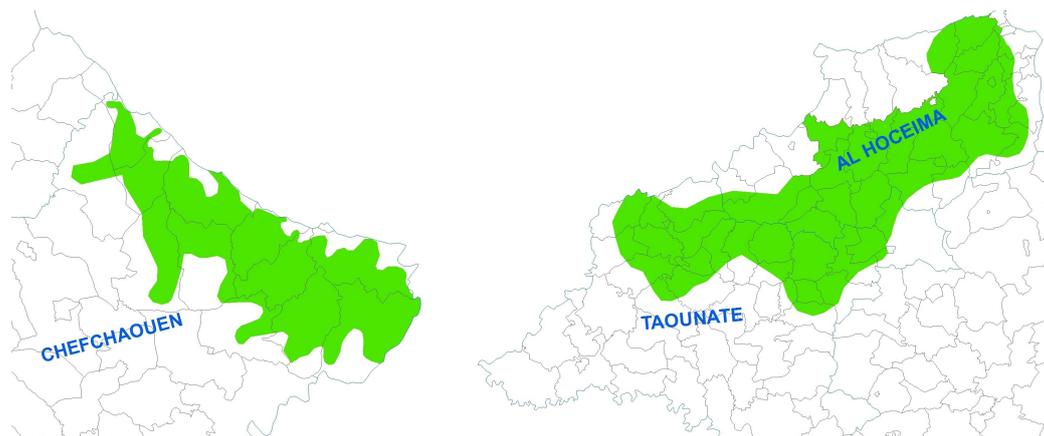


Figure 6 - Cartes de production des figes pour les provinces d'Al Hoceima et Chefchaouen

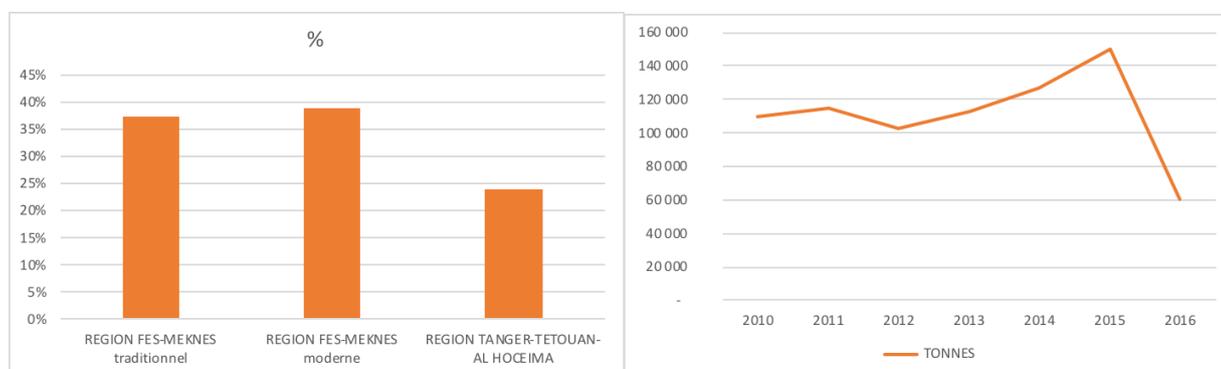


Figure 7 - Principales superficies par région (%) et production de la fige au Maroc en Tonnes<sup>4</sup>

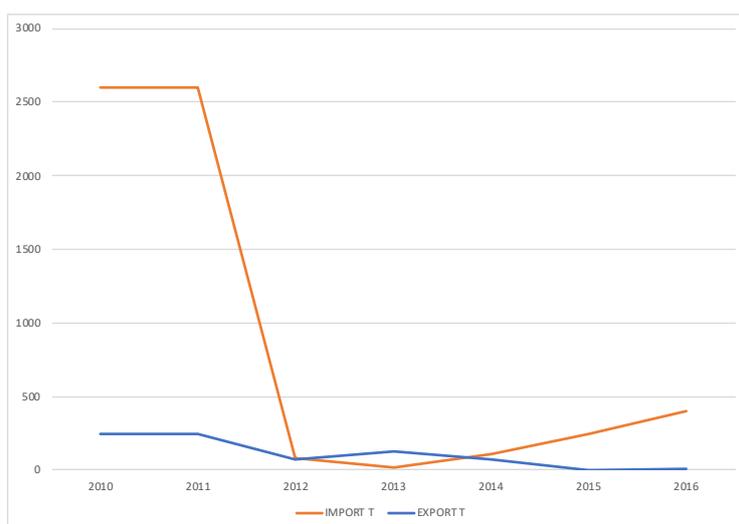


Figure 8 - Exports et importations des figes sèches en tonnes par le Maroc sur 2010-2016<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Élaboré à partir des données FAOSTAT

<sup>5</sup> Idem

Le Maroc dispose d'un réel potentiel, mais celui-ci n'est pas encore traduit dans la réalité par une production significative et par des exportations.

## 5.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE :

La production de la figue concerne la figue consommée fraîche et la figue sèche. Dans le cadre de cette étude nous nous limitons à l'analyse de la filière de la figue sèche.

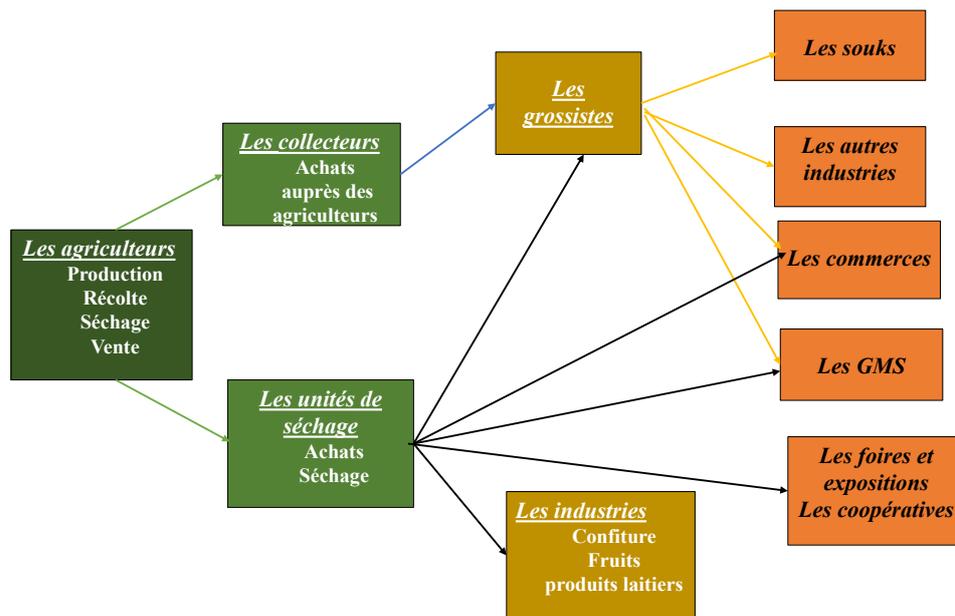


Figure 9 - Schéma de la filière de la figue sèche de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima

### 5.2.1. LES OPERATEURS DE LA FILIERE :

Les intervenants principaux de la filière couvrent l'agriculture, le séchage, l'industrie et la distribution (cf. fig.9) :

- **Les agriculteurs :**  
Eu égard au morcellement des parcelles, moins d'un hectare par exploitation, et compte tenu de la superficie de près de 18 000 ha, un minimum de 20 000 agriculteurs sont concernés par cette activité.
- **Les unités de séchage :**  
Dans la région, cinq unités sont en activité : 2 à Ouezzane, 2 à Chefchaouen, 1 à Larache. La capacité installée est d'environ 250 T/an.  
Toutes les unités citées sont gérées par des coopératives. Elles ont été financées par des bailleurs de fonds (Meda, APDN, PMV, ONGs marocaines et espagnoles).
- **Les industriels :**  
La seule industrie qui est en relation avec la filière est l'industrie de transformation des fruits pour produits laitiers. C'est une unité installée à Larache.

D'autres industries, hors de la région, sont approvisionnées par les collecteurs et les grossistes.

- **La distribution**

Celle-ci se passe à divers niveaux et met en relation divers opérateurs.

A l'examen du schéma ci-dessus (fig. 9) : les principaux acteurs de la distribution sont les collecteurs et les grossistes qui contrôlent plus de 80% de la production.

Les opérateurs qui bénéficient du plus grand nombre d'ouvertures sur le marché sont les unités de séchage. Elles sont en contact avec cinq types d'opérateurs et leur produit est très demandé.

**5.2.2. LA PRODUCTION :**

Le figuier est un arbre traditionnel de la région. Il couvre près de 17 000 ha, superficie qui va augmenter de près de 4 000 ha dans le cadre des programmes du PMV. La production est théoriquement de l'ordre de 50 000 T/an.<sup>6</sup>

	SUPERFICIE	PRODUCTION	T/Ha
TETOUAN	1 460	2 200	1,51
MDIQ FNIDEQ	200	700	3,50
TANGER ASSILAH	150	600	4,00
FAHS	600	2 000	3,33
CHEFCHAOUEN	5 000	20 000	4,00
OUEZZANE	4 500	17 000	3,78
AL HOCEIMA	4 600	5 000	1,09
LARACHE	100	100	1,00
LOUKKOS	450	500	1,11
<b>TOTAL</b>	<b>17 060</b>	<b>48 100</b>	<b>2,82</b>

*Tableau 6 - Superficies régionales des plantations de figuier<sup>7</sup>*

La conduite des plantations du figuier demeure une activité relativement extensive : en bour et sans ni interventions culturales ni d'introduction de produits de traitement et d'engraisement. La production ira en s'améliorant, d'au moins 25% compte tenu de l'augmentation des superficies et de l'amélioration des techniques culturales (variétés, conduite technique, ...).

L'activité de séchage concerne surtout les provinces de grande production à savoir Al Hoceima, Chefchaouen, et Ouezzane, soit une superficie de 14 000 ha.

La productivité du figuier est de 5 à 8 T/Ha/an pour les plantations industrielles et de moins de 3 T/Ha/an pour les plantations bour.<sup>8</sup> Par précaution, nous nous limiterons à une productivité annuelle de 1,5 T/Ha/an pour les superficies de figuier de la région.

<sup>6</sup> Pour la province d'Al Hoceima, le chiffre de la production pose problème : la productivité est-elle si faible ? Les recoupements ne nous ont pas permis de répondre à cette question. Il n'en demeure pas moins que cette production est un minimum. Pour cela nous l'intégrons sans grand risque.

<sup>7</sup> Monographie agricole provinces – DRATTH -2016

<sup>8</sup> L. Jeddi – Valorisation de la figue de Taounate -2009

La part de la figue à sécher dans la production totale est de 40%.<sup>9</sup>

Dans ces conditions la production totale de la figue pour la région est de 21 000 T/an, dont 8 400 T destinés au séchage.

### 5.2.3. LA VALORISATION :

La valorisation de la figue est une pratique ancestrale dans les zones de production, sous forme de séchage à l'air libre.

L'évolution est arrivée avec l'introduction du séchage technique et l'utilisation de la figue dans des produits de l'agro-industrie.

Les fruits destinés au séchage ne sont récoltés qu'après le début de dessèchement sur l'arbre. De la sorte une partie du séchage a lieu sur l'arbre.

#### - *Le séchage traditionnel :*

Le séchage traditionnel est soit le fait de l'agriculteur comme activité domestique ou d'acheteurs. Ces derniers achètent la production sur l'arbre et procèdent au séchage au soleil des figues.

Les fruits sont étalés sur des surfaces (cour des maisons, toitures, espaces, ...) et exposés aux rayons du soleil de 7 à 15 jours durant en fonction des conditions climatiques.

Les fruits sont alors stockés avant d'être cédés à des collecteurs ou à des opérateurs de la distribution.

Dans cette technique il n'y a pas d'utilisation de produits chimiques, néanmoins les risques de pollution des fruits sont importants. En effet, lors du séchage à l'air, ils sont exposés à diverses sources de pollution : insectes, oiseaux, ...

Par ailleurs cette production ne dispose pas des déclarations réglementaires.

Compte tenu de la figure n°10, ce type de séchage couvre près de 90% de la production de la figue séchée.



(Photo Guide de séchage -ONUDI)

Photo 1- Séchage traditionnel au soleil

<sup>9</sup> <http://www.agrimaroc.ma/figuier-valorisation-commercialisation/>

- **Le séchage technique :**

Ce type de séchage se fait dans des séchoirs adaptés sous un système dit de séchage contrôlé.

A l'arrivée de la marchandise celle-ci est lavée, triée, et séchée. A la sortie du séchage, elle peut subir des opérations de repos ou de traitements de stabilisation ou encore de lutte contre des toxines.

Les produits sont conditionnés et emballés en fonction du circuit de commercialisation.

Ce type de séchage est réalisé par des unités appartenant à des coopératives. La technique et l'activité ont été introduites dans le cadre de projets de développement portés par différents bailleurs.

Comme indiqué ci-dessus, le séchage technique est réalisé par 5 coopératives de la région. Une unité a une capacité installée de 150 T, mais n'a produit ces derniers exercices que près de 35 T/an.

Les autres unités ne dépassent guère les 2 ou 3 T/an de production.

- **La valorisation industrielle :**

La figue séchée est la matière première pour plusieurs agro-industries. Les plus connues sont : la confiture, les figues confites, les pâtisseries industrielles, les pâtes pour produits laitiers, les liqueurs et eau de vie, ...

La plus importante industrie dans la région est celle de la production de pâtes préparées pour les produits laitiers. Cette unité s'approvisionne auprès d'une unité de séchage de la région.

#### 5.2.4. LA COMMERCIALISATION :

Une fois acquis auprès des agriculteurs, chaque opérateur de la filière participe à la commercialisation des produits de la figue.

Selon la figure 10, ci-dessous, près de 90% de la production est collecté par des circuits informels vers des grossistes et des industries de transformation.

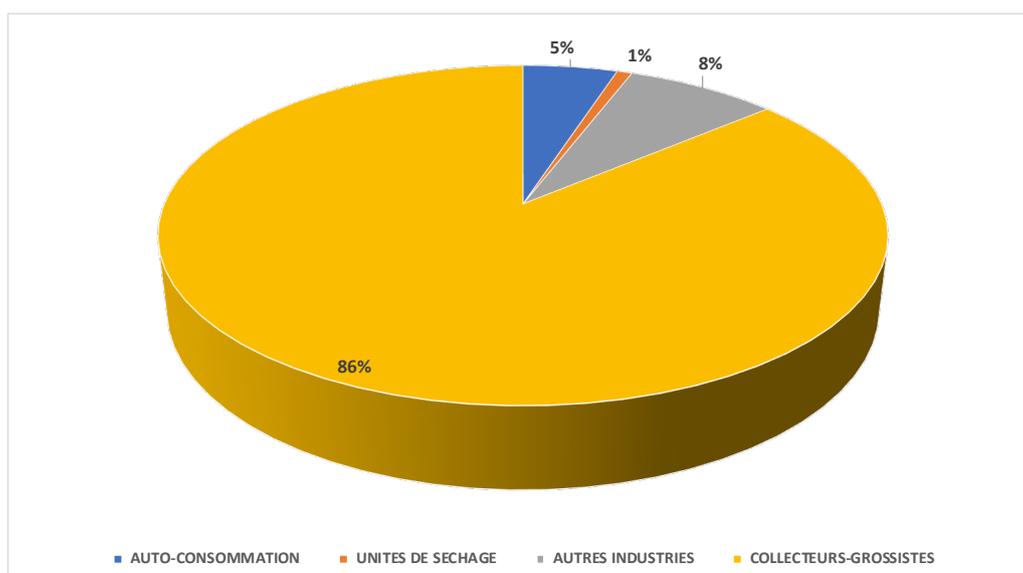


Figure 10 - Parts de marché des opérateurs du marché<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Élaboré sur la base de la collecte des données et de la bibliographie

Sur les 21 000 tonnes produites annuellement, 8 400 tonnes sont destinées au séchage. Mais sur ce volume, 7 300 T près de 90% sont exportés hors du territoire de la région.

La plus grande partie du volume commercialisé par la filière échappe au secteur organisé régional, celui-ci est encore embryonnaire et ne représente que 1%, représenté par l'activité des coopératives de séchage de figues.



*Photo 2 - Présentation de figue sèche du secteur informel*

<b>PRODUCTION ESTIMEE - T</b>	<b>21 000</b>
<b>VOLUME A SECHER (40%) - T</b>	<b>8 400</b>
<b>VOLUME SORTI DU TERRITOIRE (86%) - T</b>	<b>7 300</b>

*Tableau 7 - Volume disponible au séchage et volume sorti de la région*

#### **5.2.5. LES COÛTS ET LA VALEUR AJOUTEE :**

Le marché de la figue séchée connaît une embellie certaine. Ainsi, la figue qui se vendait 15,00 Dh/kg, les deux dernières années elle a atteint les 35,00 Dh/kg soit une variation de + 133%.<sup>11</sup>

La figue séchée, qui se vendait les 35,00 à 40,00 Dh le kilo a vu son prix atteindre au minimum les 60,00 Dh le kilo, soit une valorisation de 70%.

Pour une moyenne de 20,00 Dirhams le kilo, le chiffre d'affaires de la filière de la figue à sécher se situe à 160 millions de Dirhams par an (cf. Tableau 8).

Actuellement 7 300 T sont valorisés hors de la région. La valeur ajoutée réalisée sur ces produits est de 15,00 Dh le kilo (cf. Tableau n° 9), la perte en valeur ajoutée est de 109 millions de Dirhams.

<sup>11</sup> Entretiens avec des professionnels du secteur

	Scenario 1	Scénario2
Production à sécher - T	8 400	8 400
Production à sécher hors auto-consumption (95% arrondi)	8 000	8 000
Prix de vente - Dh/T	20 000,00	20 000,00
Prix de vente figue séchée - Dh/T	50 000,00	50 000,00
Quantité vendue avant séchage - T		5 000,00
Quantité vendue séchée - rendement au séchage de 50% - T		1 500
Chiffre d'affaires - Dh	160 000 000,00	175 000 000,00

Tableau 8 - Scénarios de chiffres d'affaires de la filière figue de la région



Photo 3 - Produit figue sèche d'une coopérative de la région

<b>PRIX DE VENTE FIGUE SECHEE - DH/Kg</b>	<b>60,00</b>
<b>TAUX DE MARGE SECHAGE %</b>	<b>20%</b>
<b>MARGE SECHAGE - Dh/Kg</b>	<b>10,00</b>
<b>COUTE DE REVIENT-Dh /kg</b>	<b>50,00</b>
<b>PRIX DE LA MATIERE PREMIERE - Dh /Kg</b>	<b>35,00</b>
<b>FRAIS INTERMEDIAIRES DU SECHAGE - Dh/Kg</b>	<b>15,00</b>

Tableau 9 - Calcul de la valeur ajoutée du séchage de la figue



Photo 4 - Figs sèches de coopératives de la région exposées au marché solidaire de Casablanca

### 5.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE :

Il y a un grand différentiel négatif entre le potentiel et l'activité actuelle de la filière avec pertes de chiffres d'affaires et de valeur ajoutée.

Ceci peut s'expliquer par :

- Les conditions de production des plantations : l'atomicité des exploitations et l'implication du secteur informel hypothèquent la garantie d'un approvisionnement continue de la valorisation,
- Le secteur local de la valorisation n'est pas en mesure de relever le défi d'améliorer la situation actuelle, il ne représente que 1% de l'activité de la filière,
- La difficulté d'opérationnaliser une stratégie globale de la filière figue,

<u>LES FORCES</u>	<u>LES FAIBLESSES</u>
L'IMAGE DE MARQUE DU PRODUIT DE LA REGION LES SUPERFICIES DE FIGUIER LE SAVOIR FAIRE LOCAL LE DEVELOPPEMENT DU SECHAGE CONTROLE	LA CONDUITE DES PLANTATIONS ATOMICITE DES EXPLOITATIONS FAIBLESSES DES UNITES DE VALORISATION ANSENCE DE STRATEGIE DE FILIERE
<u>LES MENACES</u>	<u>LES OPPORTUNITES</u>
LE RECOURS AUX IMPORTATIONS LA CONCURRENCE DES COLLECTEURS	LE PROGRAMME PMV LE SECTEUR INDUSTRIEL DES FRUITS A LARACHE

Tableau 10 - Analyse de la filière régionale de la figue

Néanmoins des atouts existent et peuvent être fructifiés, notamment :

- La forte identification de la figue à la région et l'existence de pratiques et de savoir-faire locaux,
- L'existence d'une industrie de transformation des figues séchées au niveau du Loukkos. Ces industries peuvent développer des produits et par conséquent une demande orientée vers le secteur local de séchage ou d'autres procédés de valorisation,

#### 5.4. LES ACTIONS POSSIBLES :

La filière est concernée par le rapatriement d'une partie du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée. Ceci peut être obtenu par :

- Le développement d'une stratégie globale de la filière :  
Cette stratégie doit développer :
  - ✓ Des outils de garantie de l'approvisionnement,
  - ✓ Des voies de professionnaliser le séchage des figues,
- La mise en place d'un dispositif d'innovation dans le secteur et de développement de la relation séchage, industrie, et les instituts de recherche et de formation.

## 6. LA FILIERE OLEICOLE :

### 6.1. CONTEXTE NATIONAL :

Le développement de la filière oléicole est un axe très important de la stratégie agricole du pays. D'importants efforts ont été déployés et continuent à l'être, pour augmenter et améliorer la production de l'huile d'olive et de l'olive de table.

La superficie des plantations oléicoles atteindra les 1,3 millions d'hectares en 2020, alors que les capacités de trituration seront portées à des niveaux très importants.

La production marocaine a été ces dernières années de 120 000 T d'huile d'olive et de 125 000 T d'olives de table.

La filière olivier participe à hauteur de 5% au PIB agricole, 5%, couvre 15% des exportations agricoles et assure 15% des besoins du pays en huiles.

A l'échelle internationale, la production marocaine de l'huile d'olive représente 5% de la production mondiale.

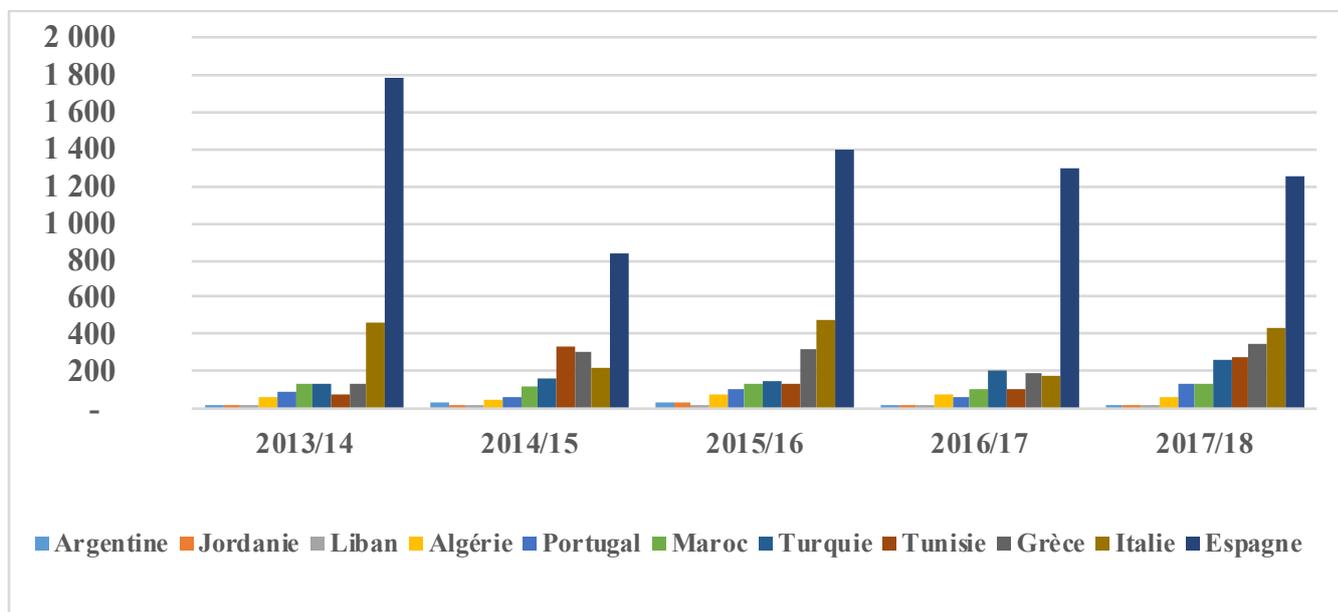


Figure 11 - Principaux producteurs de l'huile d'olive en milliers de tonnes<sup>12</sup>

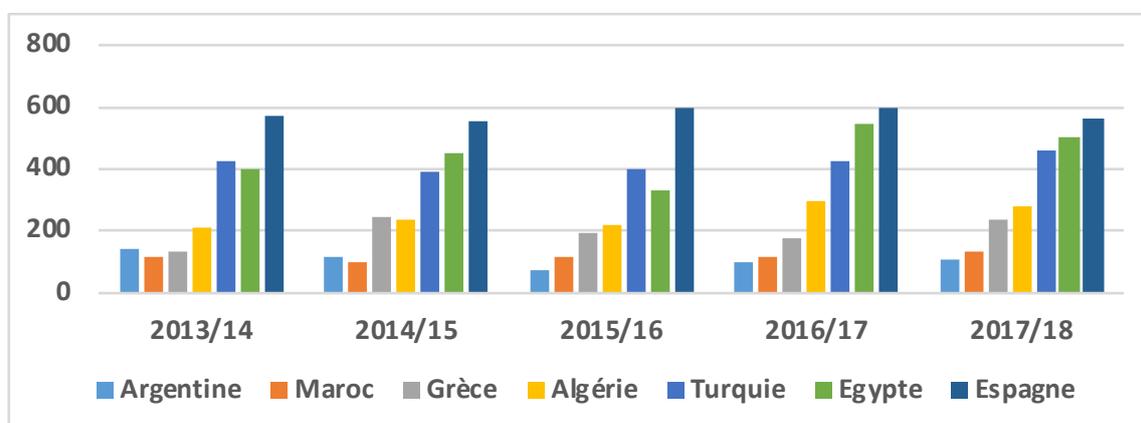


Figure 12 - Principaux producteurs d'olives de table en milliers de tonnes<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Construit à partir des données de FAOSTAT

<sup>13</sup> Idem

INDICATEUR	ETAT ACTUEL	PREVISIONS 2020
Superficie - Ha	1 030 000	1 220 000
Production moyenne olives - T	1 250 000	2 500 000
Production moyenne huile d'olive - T	120 000	330 000
Production moyenne olive de table - T	100 000	320 000
<b>Export</b>		
Huile d'olive	16 000	120 000
Olive de table	60 000	150 000
Equivalent emplois permanents	100 000	300 000
<b>Consommation individuelle</b>		
Huile d'olive Kg/hab./an	2	4
Olive de table Kg/hab./an	3	5

Tableau 11 - Éléments d'information sur le secteur oléicole au Maroc<sup>14</sup>

Pendant plusieurs années le secteur avait du mal à se développer en raison de facteurs limitants structureaux :

- La petite taille des propriétés : 74% des plantations sont en deçà de 3 ha de superficies,
- Des techniques rudimentaires de trituration,
- La commercialisées d'huiles de qualité très moyenne, et non conforme aux normes du marché international

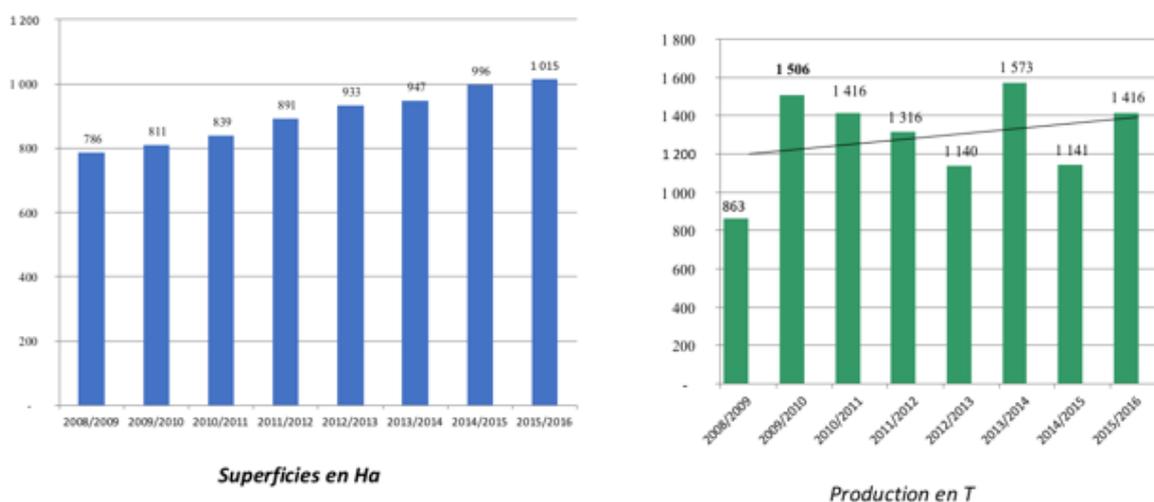


Figure 13 - Evolution de la superficie des plantations oléicoles et de la production des olives

La stratégie oléicole du PMV vise à porter la production nationale de l'huile d'olive en 2020 à 300 000 tonnes. Pour ce faire plusieurs axes sont arrêtés : (i) porter la superficie des plantations à 1,3 millions d'hectares, (ii) Généraliser des techniques de trituration à même de garantir un niveau élevé de qualité de l'huile (installation d'unités de trituration modernes), (iii) le regroupement des producteurs en structures professionnelles de production (coopératives et

<sup>14</sup> MAPMDREF – 2<sup>ème</sup> forum régional de l'olivier – Tétouan - 2016

GIEs), et (iv) Adopter une stratégie commerciale basée sur la différenciation des produits et l'application des techniques de marketing (création d'IGP, huiles extra vierge, conditionnement attractif,...).

Au stade actuel, les superficies et les volumes de production traduisent l'ampleur des efforts (cf. fig. 13).

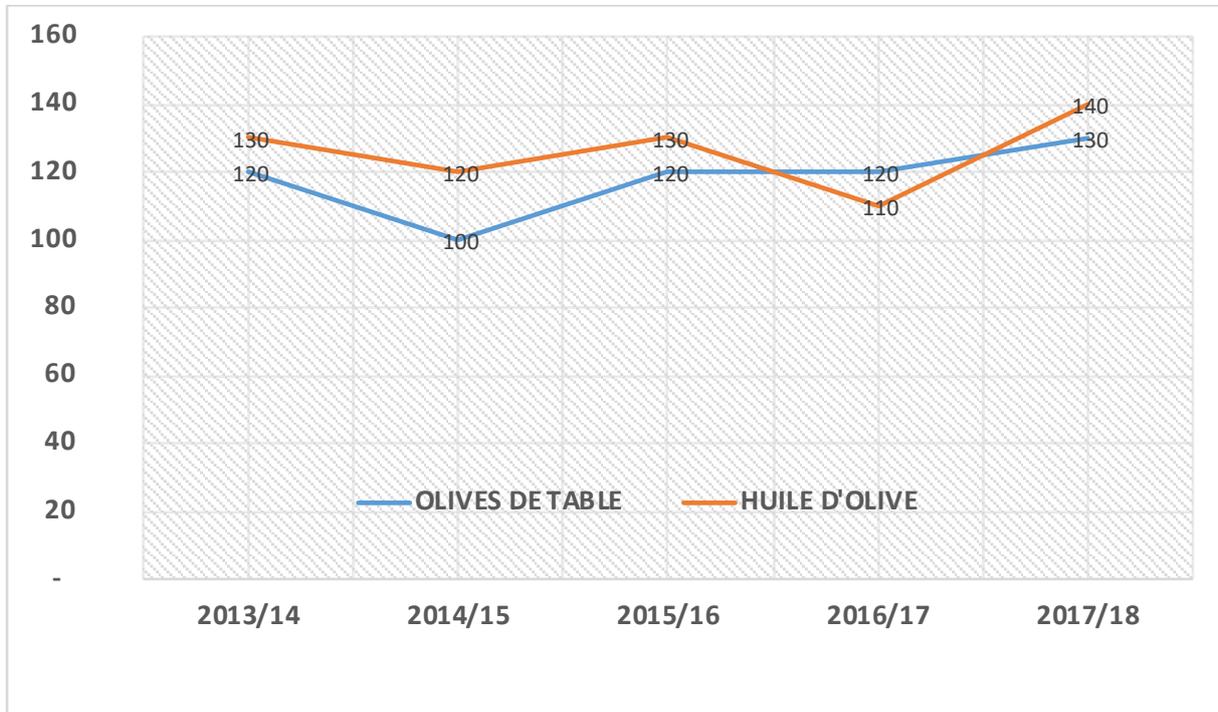


Figure 14 - Evolution de la production marocaine des olives de table et de l'huile de table en milliers de tonnes

## 6.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE :

La région dispose de réelles potentialités en matière de production oléicole. Les conditions naturelles de la région, le savoir-faire local, et les différentes réalisations des divers projets de développement (DERRO, Projet Loukkos, projet MEDA, MCA, PMV, ...) ont renforcé la vocation oléicole de la région.

L'olivier est l'arbre qui occupe la plus grande superficie des plantations fruitières de la région. La région est devenue la quatrième région de par la superficie plantée en oliviers.

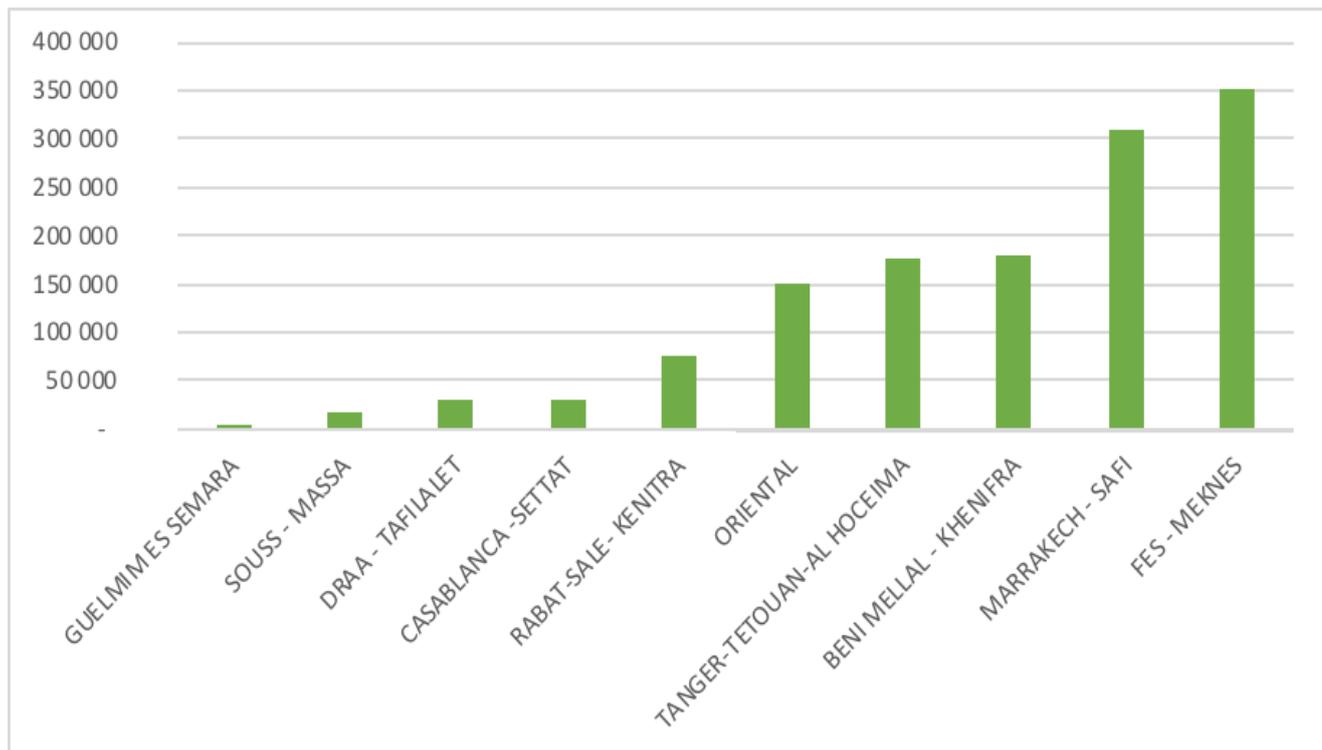


Figure 15 - Positionnement de la région en termes de superficies oléicoles



(Photo DRATTH)

Photo 5 - Plantation d'olivier réalisée dans la région dans le cadre du PMV

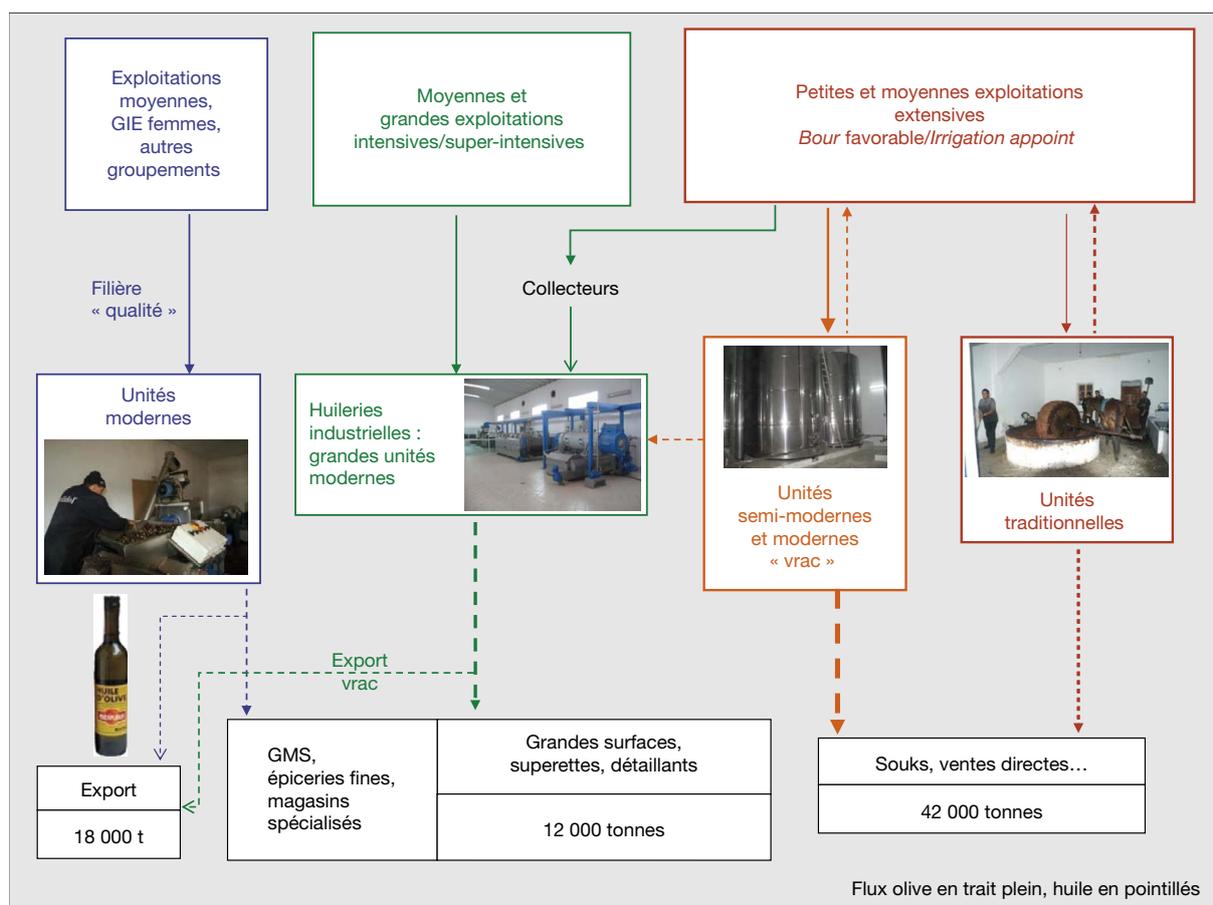


Figure 16 -Schéma de la filière oléicole au Maroc<sup>15</sup>

### 6.2.1. LES OPERATEURS DE LA FILIERE :

Au fur et à mesure des différentes actions de développement, la filière régionale s'est étoffée par l'arrivée de nouveaux intervenants notamment les coopératives et les GIEs, et la multiplication des unités modernes de trituration.

Le schéma de la filière régionale ne diffère guère de ce lui des autres régions de production tel que présenté à la figure n°16.

Sur les trois marches de la filière : production, transformation, et commercialisation, interviennent divers acteurs et s'imbriquent le secteur traditionnel et le secteur moderne.

#### - La production :

Trois catégories d'agriculteurs et d'exploitants sont représentés dans la phase de production :

- ✓ Les petits agriculteurs disposant de petites plantations conduites de façon extensive. Ils constituent l'ancienne base de la filière et travaillent essentiellement dans le secteur traditionnel.
- ✓ Les membres des coopératives et des GIE vecteurs d'une démarche d'amélioration, car ces organisations et ces unités sont créées dans le cadre de projets de développement (MEDA, MCA, PMV, ...).

<sup>15</sup> De la théorie à la pratique : le commerce équitable de l'huile d'olive au Maroc - A. Chohin-Kuper et H. Kemmoun - Cahiers Agricoles, vol. 19 - N° spécial 1 - mars 2010

Ils ont été accompagnés et appuyés par des formations, des apprentissages de pratiques culturelles dans les plantations, et par l'utilisation d'unités de trituration modernes, ...

- ✓ Les exploitants de moyennes et de grandes exploitations : dans les zones les plus favorables. Cette catégorie est réduite dans la région, l'olivier y est essentiellement un arbre de montagne sous régime pluvial.

- ***L'approvisionnement :***

La fonction approvisionnement est soit intégrée dans le cycle de production-transformation, ou individualisée :

- ✓ L'approvisionnement maillon de la verticalité :  
L'agriculteur ou le groupe de producteurs disposent de leurs propres outils de trituration, traditionnel ou moderne. La fonction approvisionnement est intégrée dans le cycle de production : ils triturent leur propre production.
- ✓ Les achats pour la transformation :  
Des opérateurs de la filière procèdent à l'achat de la matière première pour pressage dans les unités de trituration par prestation de service, pour la vente en vrac de l'huile d'olive, localement ou hors la région.  
Il peut également s'agir de groupements de producteurs (GIEs ou coopératives) qui sont dans l'obligation de compléter leur approvisionnement par des achats hors des membres du groupement.
- ✓ Les achats pour les unités industrielles :  
Des collecteurs travaillent pour des unités industrielles, installées hors de la région le plus souvent. Ils achètent les olives sur arbre, ou sur champ, ou dans les souks.

- ***La transformation :***

Deux types d'intervenants dans la transformation : les traditionnels et les modernes.

- Les triturateurs traditionnels :  
Ils travaillent sur les mâssra traditionnelles.  
Celles-ci résistent, en dépit de l'évolution du secteur, pour répondre à une demande d'une partie des consommateurs marocains attachés à un produit au goût marqué par une acidité élevée.  
Les mâssra sont au nombre de 1 900 avec une capacité de trituration de 64 000 T par an.
- Les opérateurs modernes :  
C'est une évolution modernisatrice de la production oléicole de la région. Ce type d'unités dites modernes et semi-modernes sont portées par des privés (nous les appellerons : unités vrac) ou par des groupements de producteurs (unités projets).
- Les unités modernes et semi-modernes dites vrac :  
Ce sont des unités modernes et semi-modernes installées par des opérateurs privés. La caractéristique de ces unités est la vente en vrac et sans marque.  
D'après des estimations, ces unités couvrent les 80%<sup>16</sup> de la production oléicole régionale.

---

<sup>16</sup> Entretien avec des opérateurs de la filière et des spécialistes du secteur,

- Les unités des coopératives et GIEs :  
Elles sont installées dans le cadre des projets de développement et de structuration de la filière, sur des financements de bailleurs de fonds. Elles sont gérées par les coopératives ou par les GIEs, voire par des associations.

Le nombre total des unités modernes et semi-modernes est de 108 unités<sup>17</sup>. A ce jour, sur cet effectif seules 23 unités disposent de l'autorisation ONSSA : 5 unités GIE, 7 unités de coopératives, 9 unités privées, et une association.

- **La commercialisation :**

La commercialisation est en grande partie directe : par des ventes à l'unité, lors foires et des expositions, la vente à des unités industrielles, ...

Les organisations de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) qui travaillent dans le domaine de l'oléiculture régionale sont au nombre de 116 organisations, réparties entre GIE, unions de de coopératives, coopératives et associations tel qu'indiqué au tableau 12, ci-dessous<sup>18</sup>.

<b>GIE</b>	<b>5</b>
<b>UNIONS DE COOPERATIVES</b>	<b>2</b>
<b>COOPERATIVES</b>	<b>33</b>
<b>ASSOCIATIONS</b>	<b>76</b>
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>

Tableau 12 - Organisations de la filière oléicoles, sauf les entreprises privées

### 6.2.2. LA PRODUCTION :

La superficie oléicole productive de la région est de 155 000 ha sur 196 000 ha de plantations, pour une production d'olives de 167 000 T. Cette dernière varie en fonction des précipitations et de l'alternance<sup>19</sup>, elle peut atteindre les 250 000 T.

<sup>17</sup> Présentation DRA -Second forum de l'olivier -Décembre 2012

<sup>18</sup> <http://www.menara.ma/fr/2015/12/01/1761245-région-tanger-tétouan-al-hoceima-plus-de-220-mdh-pour-la-réalisation-de-projets-oléicoles-durant-2015-2017-dra.html>

<sup>19</sup> C'est le phénomène d'alternance d'une campagne à l'autre d'une production importante d'olive à une production réduite, à cause entre autres de la pratique de gaulage à la récolte.

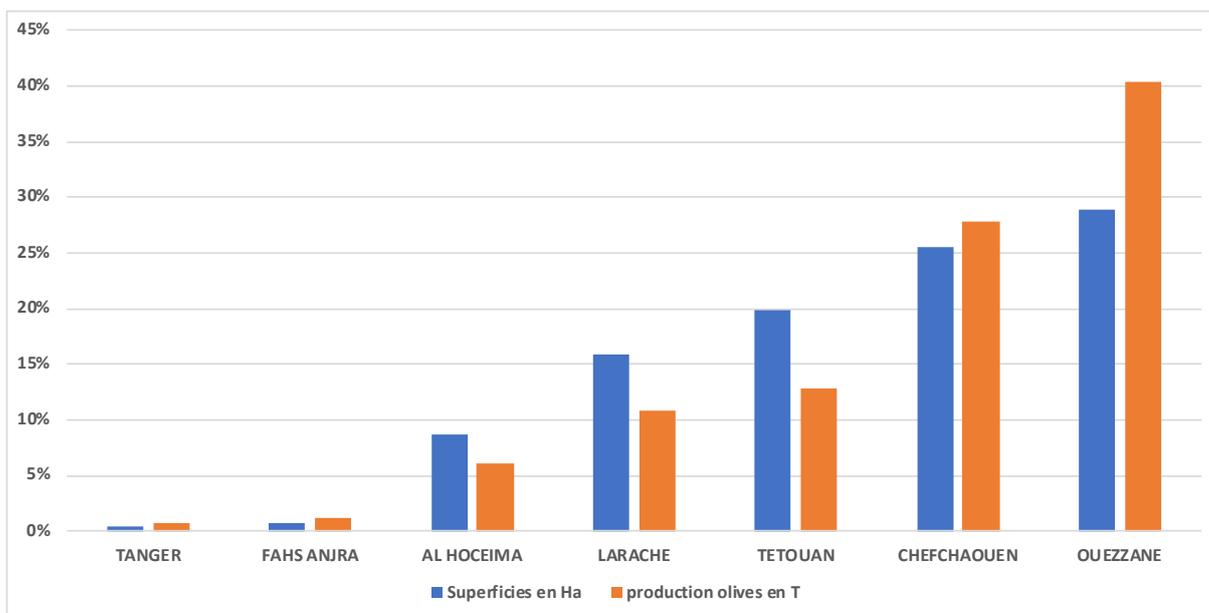


Figure 17- Superficies et production oléicoles par provinces de la région

Les provinces montagneuses : Ouezzane et Chefchaouen sont les plus productives.

### 6.2.3. LA VALORISATION :

La valorisation principale est la trituration, l'activité de la conservation des olives est quasi absente, seuls 10%<sup>20</sup> de la production sont destinés à ce sous-secteur.

<u>UNITES DE TRITURATION</u>	<u>NOMBRE</u>	<u>CAPACITE DE TRITURATION (T)</u>	<u>T/J</u>
TRADITIONNELLES	1 900	64 260	3
MODERNES	108	285 200	44
<b>TOTAL</b>	<b>2 008</b>	<b>349 460</b>	

Tableau 13 - Unités de trituration des olives de la région

La capacité de trituration est de 350 000 T<sup>21</sup>. Cette capacité de trituration se caractérise par deux faits :

- 18% est sous forme d'unités traditionnelles,
- Elle dépasse de loin les capacités de production de 167 000 T comme indiqué ci-dessus.

<sup>20</sup> Données DRATTA - 2<sup>ème</sup> forum de l'olivier – CARTTH – Tétouan- 2016

<sup>21</sup> Ibid

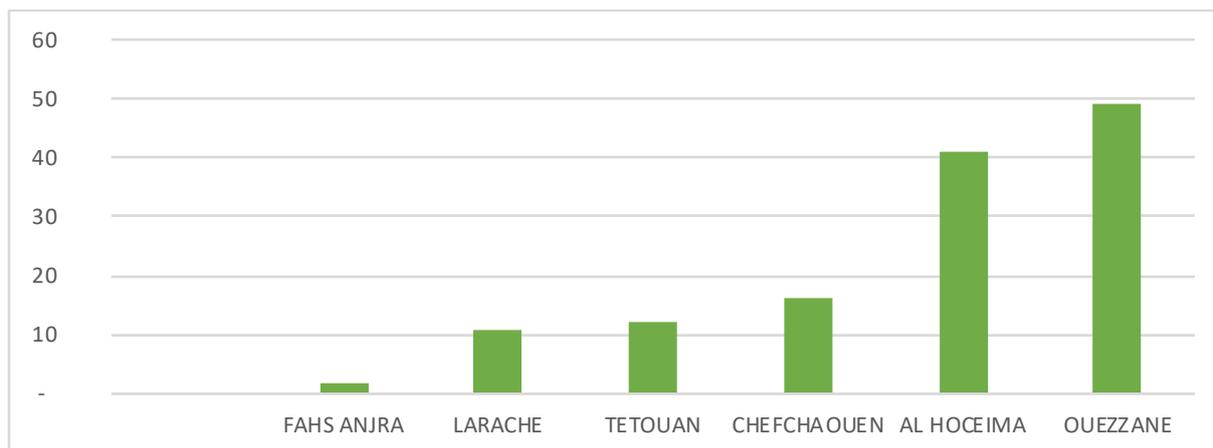


Figure 18 - Les unités de trituration par provinces de la région

La production d'huile d'olive de la région peut atteindre les 30 000 T<sup>22</sup>. Cette production est l'œuvre des différents intervenants tels que présentés ci-dessus (selon la figure n° 16) :

*Les unités traditionnelles :*

Ce type de trituration couvre l'auto-consommation, le commerce de proximité et la vente aux collecteurs dans les souks.

Elle est souvent de qualité très basse qui répond aux bases et règles de la consommation courante et traditionnelle de l'huile d'olive au Maroc.

*Les unités modernes et semi-modernes :*

Deux sous-groupes pour ce type d'unités : les unités "vrac" et les unités coopératives-GIE.

*Les unités vrac :*

Elles produisent de l'huile sans chercher à différencier le produit en fonction des qualités. Leur production essentielle reste de l'huile conventionnelle. Elles travaillent pour le marché intérieur et la distribution classique.

*Les unités coopératives-GIEs :*

Ces unités, eu égard, au suivi de l'administration notamment pour l'investissement et pour la stratégie de développement de niches (exportation, bio, foires et expositions, ...), elles développent des produits à travers : l'application des bonnes pratiques, le respect de cahiers de charges à la production, la différenciation de produits : bio, vert, qualités : extra-vierge, ...

Toutefois, les unités de ces organisations ne tournent pas à pleine capacité, souvent par défaut d'approvisionnement en matière première. Les agriculteurs membres de ces coopératives et GIEs ne fournissent qu'une partie limitée de leur production olive à l'unité (autour de 20%). Ceci est un problème structurel entre les agriculteurs et leurs organisations.

<sup>22</sup> Prévision 2018 – DRA



(Photos DRATTH)

*Photo 6 - Installations d'une unité d'un GIE oléicole de la région*

#### 6.2.4. LA COMMERCIALISATION :

##### a) *Les modes de la commercialisation :*

A l'instar de la filière nationale, la commercialisation de la production régionale de l'huile d'olive se répartit entre :

- *Les ventes directes :*  
Ce sont des ventes au consommateur ou à des intermédiaires sur site de production ou dans les souks, voire dans le cadre de relations personnelles.  
La vente se fait sous forme de vrac, sans aucune marque et sans différenciation qualitative.  
Pratiquement toutes les unités recourent à ce type de commercialisation.
- *Les ventes aux industriels :*  
Une partie des ventes est réalisée pour approvisionner des unités industrielles oléicoles.  
Ce type de vente concerne évidemment les unités modernes coopératives et GIE, mais il ne porte que sur des contrats ponctuels et limités.
- *Les ventes circuit long :*  
Elles concernent la distribution à travers les grandes surfaces et les épiceries. C'est un mode de vente auquel ont recours les unités des coopératives et GIEs soit avec des magasins spécialisés : Maroc Taswiq, Marché solidaires Casablanca, ou des enseignes de grandes surfaces.
- *Les ventes foires et expositions :*  
Circuit réservé aux coopératives et GIEs qui sont invités par des institutions à participer à des foires de produits de terroir au niveau de plusieurs régions et villes.
- *L'export :*  
Pour la région, l'export de l'huile concerne des niches (bio, vert, commerce équitable,).  
Il est l'œuvre de GIEs et de coopérative à travers des réseaux spécialisés.

La région ne dispose pas d'opérateurs qui exporte directement des quantités importantes vers des industries ou des distributeurs européens ou américains.

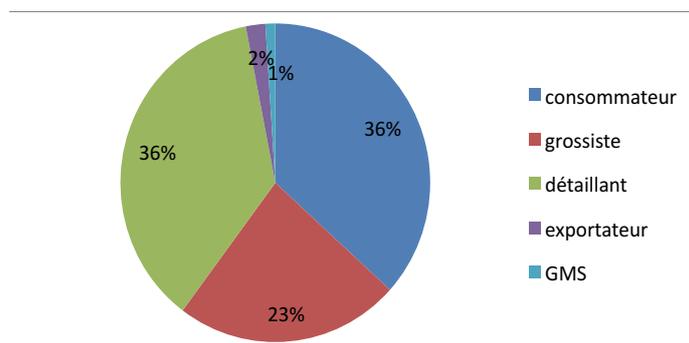


Figure 19 - Parts des circuits de commercialisation des olives<sup>23</sup>

<sup>23</sup> S. ROUAS et al - Amélioration de la production oléicole au Maroc : contraintes des groupements de production - NEW MEDIT N. 3/2015

**b) La commercialisation par les coopératives-GIE :**

Les unités des coopératives et des GIEs, ont souvent la capacité de de mettre sur le marché des produits respectant les normes de qualité voire les normes internationales.

Mais la réalité est que ces unités sont dans l'obligation de travailler avec le secteur informel sur la base du produit vrac. Près de 70% de leur production sont écoulées de cette façon.

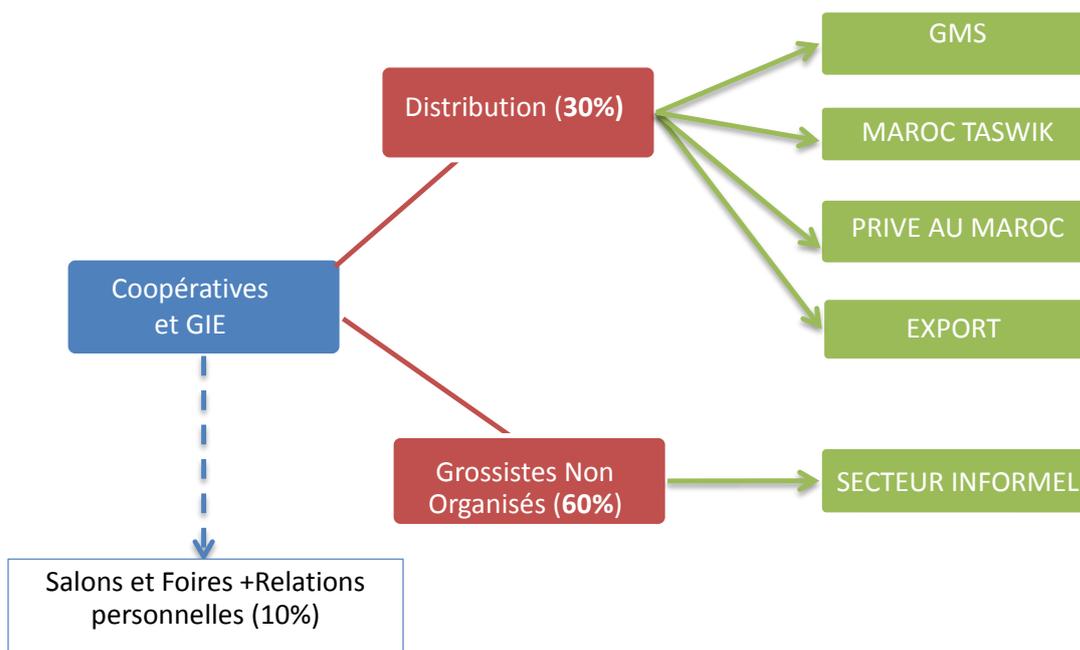


Figure 20 - La commercialisation de l'huile d'olive par les coopératives et les GIEs<sup>24</sup>

La difficulté pour les coopératives et les GIEs d'intégrer les circuits formels et organisés de la commercialisation peuvent se résumer à :

- La difficulté pour ces unités de standardiser de la qualité de production. Des variations qualitatives importantes sont observées au cours des livraisons.
- La garantie des volumes : ces groupements ont des difficultés à atteindre des volumes de production qui peuvent couvrir les commandes de ce mode de commercialisation.
- La permanence des livraisons : Le respect des échéances des livraisons et la garantie de fournitures tout au long de l'année sont également des freins au travail avec les circuits formels,
- La difficulté de respecter les règles de travail avec les GMS : celles-ci mettent en place des règles et des procédures (contractualisation, droit d'entrée, ristournes, ...) que les groupements ont du mal à appliquer,
- L'incapacité de travailler avec le marché international : en plus des lacunes en matière de production et de qualité, les coopératives et les GIEs sont loin de pouvoir négocier

<sup>24</sup> Ibid. 10

avec les opérateurs du marché international. La seule pratique dans le domaine reste les circuits spécialisés ou niches : bio, commerce équitable, ...qui ne représentent pas des volumes importants.



*Photo 7 - Huile d'olive d'une coopérative et d'un GIE de la région, exposés au marché solidaire de Casablanca*

En résumé le marché des huiles est encore dominé par la production conventionnelle et la vente du vrac. Les produits différenciés par la qualité ou par des labels suivent des circuits spécifiques et limités : foires, expositions, magasins spécialisés.

#### **6.2.5. LES COÛTS ET LA VALEUR AJOUTEE**

##### **a) Le coût de production :**

Les coûts de production des olives et de l'huile sont respectivement de 2,92 et 20,70 Dh/Kg,<sup>25</sup> pour un agriculteur qui procède à la trituration.

<sup>25</sup> Étude internationale sur les coûts de production de l'huile d'olive – COI - 2015

<b>COUT DE PRODUCTION- Dh/Ha</b>	<b>3 135,00</b>
<b>PRODUCTION OLIVE - Kg/Ha</b>	<b>1 075,00</b>
<b>RENDEMENT HUILE/OLIVE</b>	<b>17,00%</b>
<b>COUT DE TRANSPORT ET DE TRITURATION</b>	<b>0,61</b>
<b>COUT DE PRODUCTION OLIVE - Dh/Kg</b>	<b>2,92</b>
<b>COUT DE PRODUCTION HUILE Dh/Kg</b>	<b>20,71</b>

Tableau 14 - Coût de production des olives et de l'huile d'olive<sup>26</sup>

Au rendement de 17%, il faut 6 litres environ pour fabriquer 1 kg d'huile d'olive.

Sur le marché, l'olive est vendue 5,00 Dh/Kg, alors que la prestation de service de la trituration est facturée 0,50 Dh/Kg. Les six kilos reviennent à 33,00 Dh le kilo d'huile d'olive.

Si l'olive augmente à 7,00 Dh le kilo, le coût augmente pour atteindre 45,00 Dh le kilo d'huile.<sup>27</sup>

**b) Les cours de l'huile d'olive sur le marché de consommation :**

Les prix sont fonction de la différenciation des huiles : vrac ou embouteillé, vierge ou ordinaire, ...

Le vrac se vend entre 40,00 et 55,00 Dh le litre en fonction de l'importance de la production de la campagne des olives, et de la période d'achat de l'huile.

Les produits vendus embouteillés et différencié en extra vierge, vierge, et ordinaire sont facturés de 50,00 à 70,00 Dh le litre.

Ces derniers ne représentant pas encore une grande part du marché, et sont écoulés dans les magasins spécialisés et les foires.

A l'export, la région comme dit précédemment, ne connaît qu'un courant limité au réseau bio et commerce équitable. Le prix de cet export avoisine les 55,00 Euros le litre.

**c) Valeur ajoutée :**

La valeur ajoutée au niveau des plantations est de 1,78 Dh le kilo, et pour l'huile elle est de 14,00 Dh le kilo.

<b>COUTS INTERMEDIAIRES SUR LA PLANTATION- Dh/Ha</b>	<b>1 908,50</b>
<b>PRODUCTION OLIVE - Kg/Ha</b>	<b>1 075,00</b>
<b>RENDEMENT HUILE/OLIVE</b>	<b>0,17</b>
<b>COUT INTERMEDIAIRE A LA TRITURATION - Dh/Kg</b>	<b>0,61</b>
<b>COUT DE PRODUCTION OLIVE - Dh/Kg</b>	<b>1,78</b>
<b>COUT DE PRODUCTION HUILE Dh/Kg</b>	<b>14,00</b>

Tableau 15 - Calcul de la valeur ajoutée à la production des olives et de l'huile d'olive<sup>28</sup>

La trituration est plus intéressante pour les opérateurs locaux, elle permet de garder une bonne partie de la valeur ajoutée sur le territoire de la région.

<sup>26</sup> Établi sur la base de l'étude du COI -Étude internationale dur les coûts de production de l'huile d'olive - 2015

<sup>27</sup> Ces cours sont surtout appliqués à des particuliers qui ont pris l'habitude de produire leur propre huile

<sup>28</sup> Ibid. 18

La filière représente une valeur ajoutée potentielle, pour une hypothèse de production de 20 000 tonnes d'huile d'olive, de 280 millions de Dirhams, et un chiffre d'affaires sur la base d'un prix de 45,00 Dh le litre, de 900 millions de Dirhams.

### **6.3. ANALYSE DE LA FILIERE :**

La filière oléicole est la plus importante parmi les produits de terroir de la région. Elle dispose de la plus grande superficie arboricole de la région, les investissements réalisés sont élevés, le produit a une certaine position au niveau nationale, alors que le chiffre d'affaire escompté est élevé.

Néanmoins la filière connaît certains dysfonctionnements, dont des indicateurs sont l'informel et la vente en vrac.

Si l'on se réfère aux groupements (coopératives et GIEs), ils sont en principe les plus avancés dans le secteur : disposition d'une IGP, capacité de production d'huile différenciée par la qualité, possibilité de vente de l'huile emballée.

Toutefois, deux grands écueils : la capacité installée est peu utilisée seulement à 20 à 25%, et la commercialisation en vrac est prédominante, près de 60% est vendue en vrac dans les circuits informels.

En conséquence, des risques importants menacent la viabilité de ces groupements.

Comme indiqué ci-dessous (tableau n°16), ils ont des points forts (potentiels de production, potentiel technique, ...), ils exercent dans un environnement où des facteurs leur sont favorables (subventions et interventions de l'Etat, évolution du marché, ...).

Mais ils souffrent de grandes contraintes liées à leur structure (peu d'engagement des membres cf. fig. 22, où seuls 5% des membres estiment que le groupement est un moyen d'amélioration de la qualité de la production), le manque de moyens financiers, ... Ces contraintes ont des effets directs sur la sécurisation de l'approvisionnement, et sur l'amélioration de la production.

<u>LES FORCES</u>	<u>LES FAIBLESSES</u>
<p>ACTIVITE TRADITIONNELLE DANS LA REGION IMPORTANT POTENTIEL DE PRODUCTION</p> <p>MATERIEL ET EQUIPEMENT MODERNES</p> <p>ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES EN PLACE</p> <p>APPLICATION DES BONNES PRATIQUES CAPACITES DE PRODUCTION DE PRODUITS NORMES ET DIFFERENCIE</p> <p>IGP</p>	<p>PEU DE PRATIQUES CULTURALES ADAPTEES</p> <p>LA FAIBLE STRUCTURATION DES GROUPEMENTS</p> <p>LE FAIBLE NIVEAU D'ENGAGEMENT DES MEMBRES DES GROUPEMENTS</p> <p>DIFFICULTE DE SECURISER L'APPROVISIONNEMENT</p> <p>MECONNAISSANCE DU MARCHÉ</p> <p>INCAPACITE DE PENETRER LES RESEAUX FORMELS ET DE CONTRACTUALISER</p> <p>DEFAUT DE MOYENS FINANCIERS ET DE POSSIBILITES D'ACCES AUX CIRCUITS DE FIANANCEMENT</p>
<u>LES MENACES</u>	<u>LES OPPORTUNITES</u>
<p>LE SECTEUR INFORMEL</p> <p>LES INTERMEDIAIRES</p> <p>LES HABITUDES ALIMENTAIRES DU CONSOMMATEUR</p> <p>COUT DES CERTIFICATIONS</p> <p>COUT DE CONDITIONNEMENT ET DU NON VRAC</p> <p>REGLES DES GMS ET CIRCUITS SPECIALISES (BIO, COMMERCE</p>	<p>LES SUBVENTIONS ET INVESTISSEMENTS DE L'ETAT</p> <p>LE POTENTIEL DE CONSOMMATION DE L'HUILE D'OLIVE AU MAROC</p> <p>L'ORGANISATION EN COURS DU SECTEUR</p>

Tableau 16 - Analyse des groupements de la filière oléicole régionale

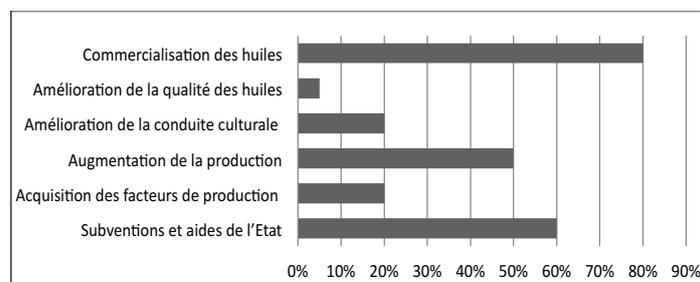


Figure 21 - Avis des membres des groupements oléicoles sur les objectifs des GIEs et coopératives<sup>29</sup>

#### 6.4. LES ACTIONS POSSIBLES :

C'est une filière suréquipée, les capacités installées dépassent le potentiel de production et les GIE disposent d'unités de niveau industriel.

<sup>29</sup> S. ROUAS et al - Amélioration de la production oléicole au Maroc : contraintes des groupements de production - NEW MEDIT N. 3/2015

Les interventions d'appui nécessaires à ces groupements, sont aux niveaux de :

- La gouvernance et l'engagement des membres,
- L'amélioration de l'accès au financement,
- La sécurisation de l'approvisionnement,
- L'intégration des réseaux commerciaux formels,

## 7. LA FILIERE APICOLE

La filière apicole de la région est connue pour des miels de montagne de grande qualité et le plus souvent à usage thérapeutique.

La production du miel est une activité ancestrale mais limitée. Les interventions des projets de développement depuis les années 90 ont permis l'apparition de l'activité de l'apiculteur utilisant les ruches modernes. Cette tendance a été renforcée par l'INDH et le PMV.

### 7.1. CONTEXTE NATIONAL :

La production du miel au Maroc est en moyenne de 4 à 5 000 T/an (cf. Fig. 23). La production est réalisée par l'utilisation de près de 500 000 ruchers, dont 160 000 traditionnelles.

Au niveau national, trois miels disposent d'une IGP :

- Miel d'Arbousier de Moulay Abdeslam
- Miel d'Euphorbe de Tadla-Azilal
- Miel d'Euphorbe du Sahara

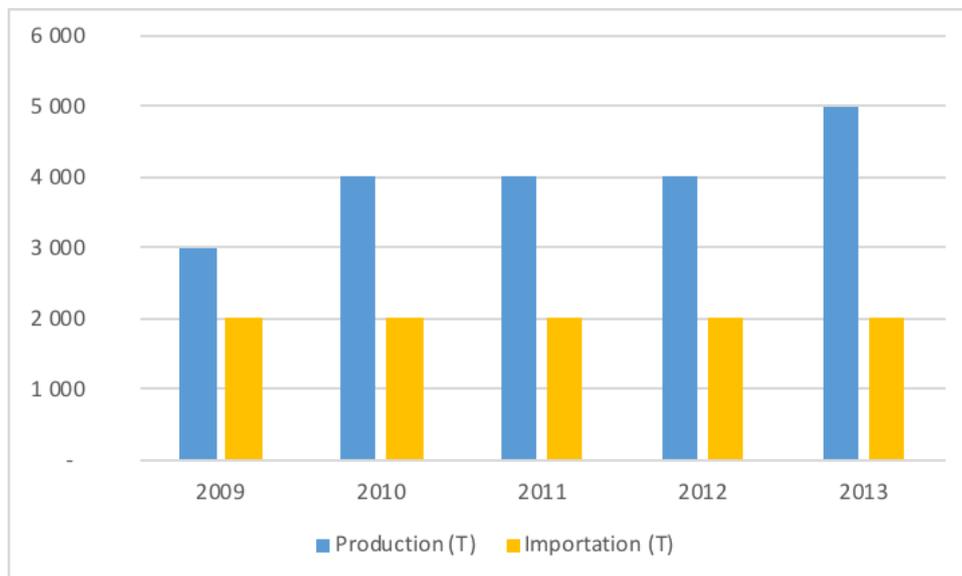


Figure 22 - Evolution de la production et des importations marocaines du miel<sup>30</sup>

La consommation du miel au Maroc ne dépasse pas les 0,750 kg/an/habitant<sup>31</sup>. Elle a lieu à 90% en période du ramadan.

Mais la production ne couvre pas la totalité de la consommation nationale, d'où le recours à l'importation de près de 2 000 T annuellement.

<sup>30</sup> Élaboré à partir des données de FAOSTAT

<sup>31</sup> FAOSTAT

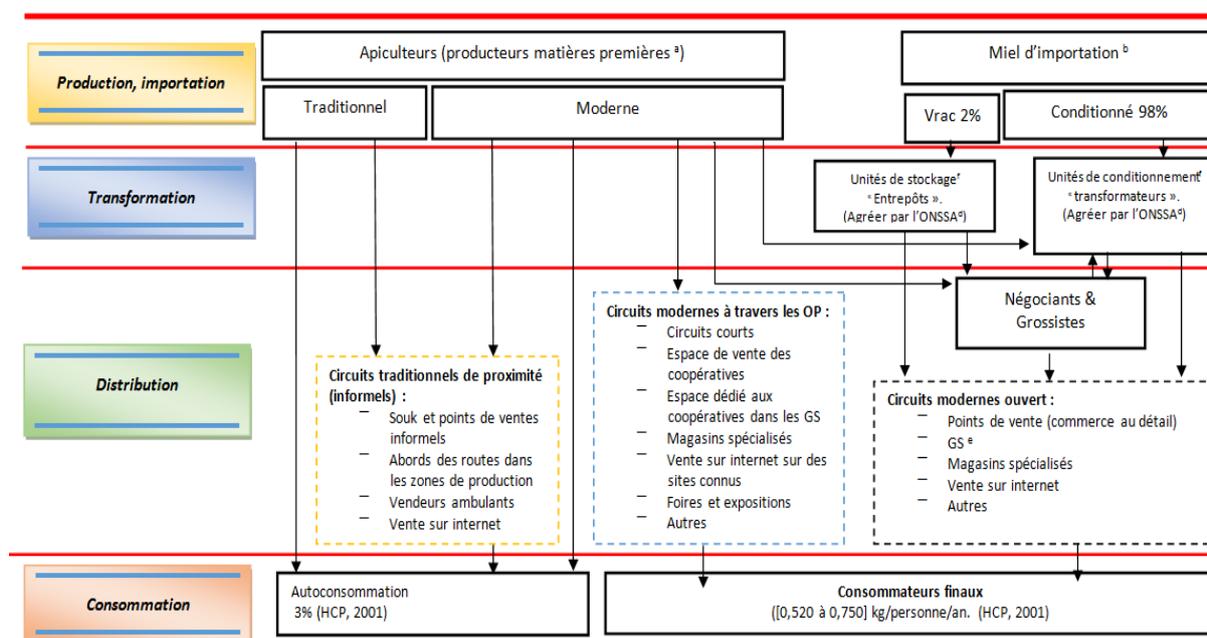


Figure 23 - Schéma de la filière apicole marocaine<sup>32</sup>

La commercialisation du miel se répartit entre les circuits informels de proximité, les circuits des coopératives et GIE (Foires, espaces de vente, e-commerce, ...) et les circuits modernes de commercialisation, les grandes surfaces notamment.

## 7.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE

La filière apicole régionale se caractérise par :

- L'existence d'une tradition de production,
- Deux grands blocs : l'apiculture de montagne et l'apiculture de plaine,
- La production à partir de plantes mellifères locales et la production par transhumance vers d'autres territoires,
- La proximité de zones de contrebande de miels

<sup>32</sup> Elaboré à partir des données de FAOSTAT

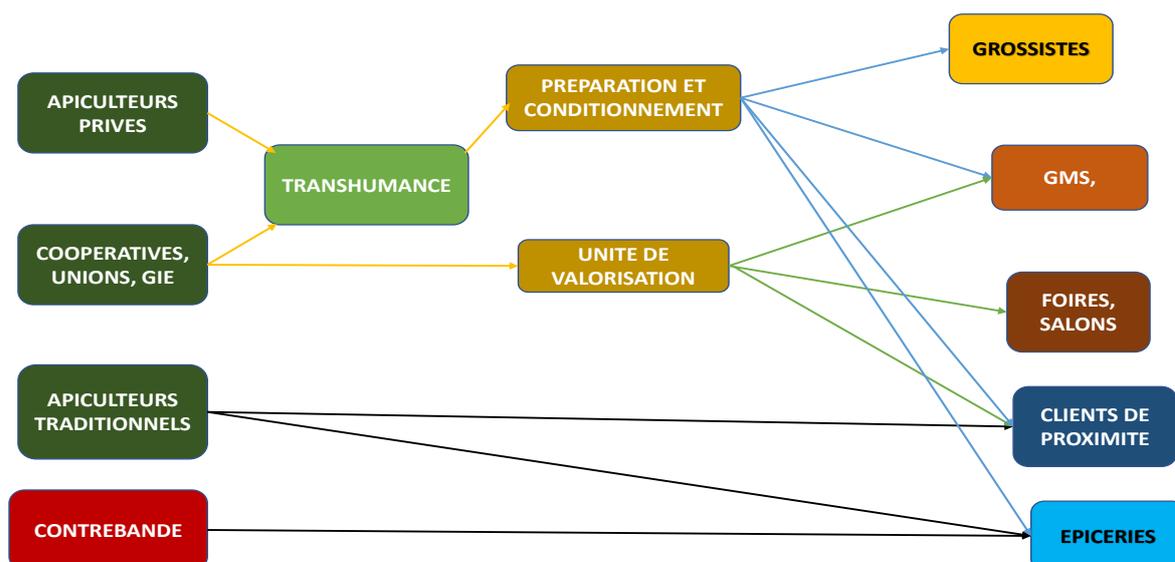


Figure 24 - Schéma de la filière apicole régionale

### 7.2.1. LES OPERATEURS DE LA FILIERE :

Le nombre d'apiculteurs de la région est estimé à près de 4 000 personnes (cf. Tableau 27 ci-dessous), lesquels se répartissent entre différentes catégories :

- **Le secteur privé :**  
Peu d'informations disponibles sur le secteur privé de l'apiculture, c'est-à-dire les apiculteurs qui ne sont pas membre d'une coopérative.  
Néanmoins, ils sont très peu nombreux vu que l'attractivité des programmes d'appui à l'apiculture a fait adhérer la quasi-totalité des apiculteurs aux coopératives.
- **Les coopératives :**  
Le nombre de coopératives apicoles est difficile à indiquer. Les recensements diffèrent en fonction des ressources. Nous avons compté une dizaine d'unions et une dizaine de coopératives hors union.  
La totalité de ces organisations sont créées à l'initiative de programmes d'appui à l'apiculture par don de matériel et d'équipement (INDH, PMV, APDN, HCEFLCD, ...).  
Elles sont peu structurées, ont une activité saisonnière, et leur production est souvent faible.
- **Les apiculteurs traditionnels :**  
Ces dernières disposent de 40% des ruches en production dans la région. Le secteur représente au niveau national le quart de l'activité. Situation qui peut être adoptée pour la filière régionale.

- **La contrebande :**

C'est une activité importante ayant pour origine, pour la région, la ville de Ceuta. Son volume est difficile à déterminer. Des sources l'estiment au niveau national à près de 2 000 T annuellement.

PROVINCES	APICULTEURS	RUCHES		TOTAL	PRODUCTION T
		MODERNES	TRADITION.		
AL HOCEIMA	650	11 300	1 500	12 800	50
CHEFCHAOUEN	420	7 700	5 000	12 700	70
FAHS ANJRA	200	1 000	700	1 700	15
TANGER ASILAH	340	1 000	500	1 500	10
LARACHE	980	8 000	4 200	12 200	155
MDIQ FNIDEQ	95	150	400	550	5
TETOUAN	575	2 600	4 600	7 200	35
OUEZZANE	600	9 000	11 000	20 000	45
<b>TOTAUX</b>	<b>3 860</b>	<b>40 750</b>	<b>27 900</b>	<b>68 650</b>	<b>385</b>

Tableau 17 - Chiffres de la filière apicole régionale 2014-2015<sup>33</sup>

- **Les grossistes :**

Certains miels sont vendus en vrac directement à des unités d'emballage et de commercialisation ou à des collecteurs qui travaillent pour ces unités.

- **L'État :**

L'État peut être considéré comme un important opérateur de la filière. Certes il n'a pas d'objectifs pécunier, mais ses apports sont très importants et couvrent plusieurs niveaux :

<b>FINANCE</b>	<b>INVESTISSEMENT</b>
	<b>ACHAT D'INTRANTS</b>
	<b>FINANCEMENT DE LA LABELLISATION</b>
	<b>ORGANISATION FOIRES</b>
<b>SERVICES</b>	<b>CONSEIL</b>
	<b>FORMATION</b>
	<b>TRANSPORT</b>
<b>REGULATION</b>	<b>ONSSA</b>
	<b>LABELLISATION</b>

Tableau 18 - Interventions de l'Etat dans la filière apicole

<sup>33</sup> Annales statistiques HCP 2016

Jusqu'en 2015, les réalisations du PMV se montent à 29,35 Millions de Dirhams pour trois projets<sup>34</sup>. En 2018, des interventions de 10 millions Dirhams sont prévus dans les provinces de Chefchaouen et Al Hoceima.<sup>35</sup>

Il en est ainsi des actions de renforcement de la filière en cours à Al Hoceima :

- Quatre unions de coopératives sont mises en place,
- Une association des unions apicoles est créée,
- Construction d'un centre apicole multi-services,
- Distribution de ruches et divers équipements

### 7.2.2. LA PRODUCTION

La production régionale se situe, selon les années, entre 200 et 400 tonnes soit 10% de la production nationale. Il est prévu que les interventions du PMV l'améliorent de 130 T annuellement.

Cette production est répartie entre le miel issu des forêts et des massifs de la région, et des miels produits par transhumance dans d'autres régions (Souss, Tadla, Haut Atlas, Gharb, ...). La transhumance couvre plus des deux tiers de la production.

<b>MIELS LOCAUX</b>	<b>ARBOUSIER</b>	<b>IGP MIEL ARBOUSIER JBAL MY ABDESLAM</b>
	<b>MULTI-FLEURS</b>	
	<b>THYM</b>	
	<b>BRUYERE</b>	
<b>MIELS TRANSHUMANCE</b>	<b>EUPHORBE</b>	
	<b>AUTRES PLANTES</b>	
	<b>AGRUMES</b>	
	<b>EUCALYPTUS</b>	
	<b>MULTI-FLEURS</b>	

*Tableau 19 - Types de miels produits à la région*

Outre l'origine des miels, ceux-ci sont classés par leur valeur. Celle-ci est surtout fonction de la nature des plantes mellifères : les plantes aromatiques et médicinales donnent les miels les mieux cotés. Le tableau 20 ci-dessous, classe certains miels en fonction des deux gammes : la supérieure et la conventionnelle :

<b>MIELS GAMME SUPERIEURE</b>	<b>MIELS GAMME CONVENTIONNELLE</b>
<b>ARBOUSIER</b>	<b>MULTI-FLEURS</b>
<b>THYM</b>	<b>AGRUMES</b>
<b>EUPHORBE</b>	<b>EUCALYPTUS</b>
<b>BRUYERE</b>	<b>MULTI-FLEURS</b>

*Tableau 20 - Gamme du miel produits*

La province de Larache est la première zone de production. Deux raisons à cela : les activités agricoles du périmètre du Loukkos qui permettent d'installer des ruchers, et la proximité du

<sup>34</sup> Dynamique des plans agricoles régionaux- campagne agricole 2014/2015- Région : Tanger-Tétouan-Al Hoceima

<sup>35</sup> Brochure SIAM 2018 - DRATTA

Gharb, première région apicole du Maroc, qui offre des superficies importantes d'agrumes et de forêts d'Eucalyptus.

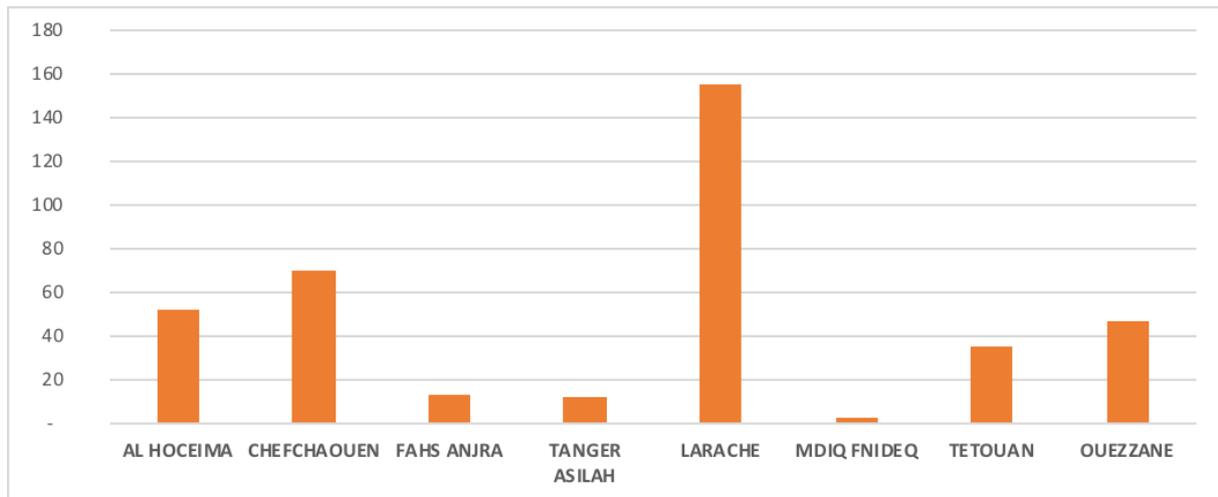


Figure 25 - Production apicole régionale, par provinces, en tonnes<sup>36</sup>

Les trois provinces Al Hoceima, Chefchaouen, et Ouezzane produisent près de 165 T annuellement. Elles constituent le second pôle régional de production après celui d'Al Hoceima.

Cette production intègre les quantités produites par transhumance, y compris hors de la région, l'indicateur de production étant l'appartenance de la coopérative au territoire de la région.

Compte tenu du niveau de la production régionale de miel, près de 400 tonnes, et du nombre des apiculteurs, la production par apiculteur est estimée à près de 120 Kg/an (cf. Tableau n° 22). Une coopérative de 10 personnes produit une tonne de miel, niveau de production des qui reste faible.

La production des autres produits de la ruche : les reines, le pollen, le propolis, ... est encore très limitée.

### 7.2.3. LA VALORISATION :

L'unique valorisation du miel par les producteurs est son conditionnement : extraction, filtrage, stockage, et emballage. Ce travail exige : un local, des équipements, et l'autorisation de l'ONSSA.

Seule une minorité de coopératives (trois coopératives et une union de coopératives)<sup>37</sup> disposent de cette autorisation, faute de locaux et d'équipements adéquats.

Les interventions actuelles de nombres d'institutions, dont le PMV, portent sur le financement de la mise à niveau technique et matérielle de coopératives, autrement elles cesseront leurs activités.

En effet, la participation aux foires et la vente au marché solidaire de Casablanca sont conditionnés par l'obtention de l'autorisation ONSSA.

<sup>36</sup> HCP 2016

<sup>37</sup> Site de l'ONSSA

#### 7.2.4. LA COMMERCIALISATION :

La commercialisation est en fonction de la gamme du miel. Les coopératives préfèrent liquider le miel de gamme conventionnelle en vrac et de commercialiser en direct des miels de la gamme supérieure.

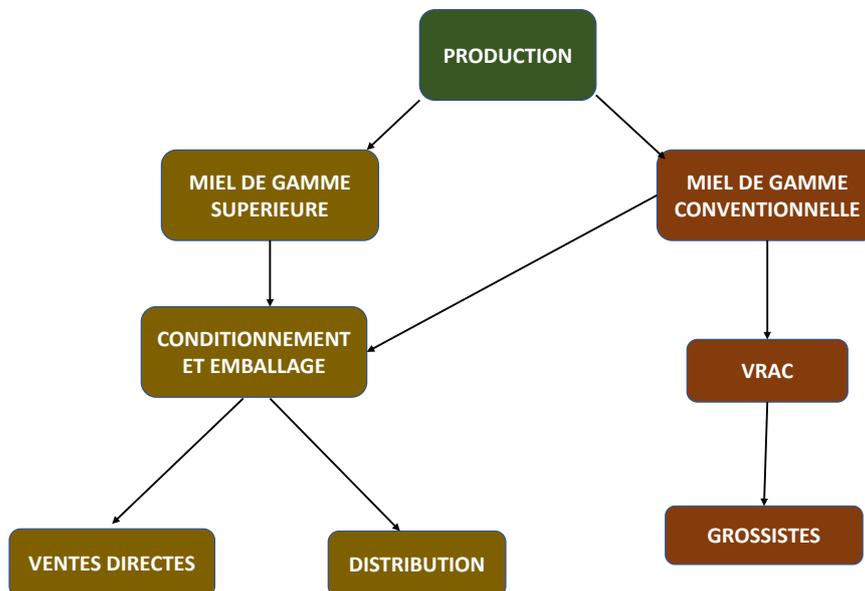


Figure 26 - Schéma de la commercialisation de la production régionale du miel



Photo 8 - Miels du secteur des coopératives et des GIEs dans un commerce spécialisé

### 7.2.5. LES COÛTS, LA VALEUR AJOUTÉE, ET LE REVENU DE L'APICULTEUR :

Les coûts de production sont en général de 30,00 à 40,00 Dh/Kg pour les miels produits localement et d'environ 100,00 Dh/kg pour les miels produits en transhumance.

Les prix de vente publics de ces miels sont de l'ordre de 100,00 à 250,00 Dh. A signaler que les miels des ruches traditionnelles peuvent se vendre à des prix atteignant les 600,00 Dhs.

Les marges réalisées par les apiculteurs en vente directe s'étalent donc de 70,00 à 150,00 Dhs/kg.

Ces marges expliquent l'intérêt des apiculteurs pour la vente directe, les foires notamment, et la vente à travers les magasins à dépôt, du type du marché solidaire de Casablanca.

L'analyse des dépenses de production du miel (tableau n° 21) fait ressortir l'importance de la participation de l'État, alors que la part de l'apiculteur se limite à l'achat de quelques intrants et à des journées de travail.

PHASE	POSTES DE DEPENSES	DEPENSES		
		ETAT	APICULTEUR	
PRODUCTION	ACHAT RUCHES	X		
	ACHAT DE MATERIEL	X		
	CONSTRUCTION DE LOCAUX	X		
	MISE A NIVEAU ONSSA	X		
VALORISATION	LABELLISATION	X		
	ACHAT NOURISSEMENT		X	
	ACHAT PRODUITS DE TRAITEMENT		X	
	ACHAT DE CIRE		X	
	TRAVAIL DES APICULTEURS		X	
	GARDIENNAGE		X	
	TRANSPORT RUCHES		X	
	EMBALLAGE ET ETIQUETTES	X	X	
COMMERCIALISATION	COURTS			
		SANS DEPENSES		
	FOIRES	TRANSPORT	X	
		STAND	X	
		HEBERGEMENT	X	
		ANIMATION STAND		X
	GMS	TRANSPORT		X
FRAIS DE VENTE			X	

Tableau 21 - Dépenses intermédiaires pour la production apicole

Le revenu de l'apiculteur est de 9 000,00 Dh/an (cf. Tableau n° 23), compte tenu de sa production de son 120 kg/an, le prix de vente du miel se situe donc à 75,00 Dh/Kg. En conclusion, ce prix relativement bas indique que la production régionale du miel est surtout en miels de gamme conventionnelle.

L'opération de transhumance est donc prépondérante dans la production du miel dans la région.

	TRADITIONNELS	MODERNES	TOTAL
<b>APICULTEURS</b>	<b>860</b>	<b>3 000</b>	<b>3 860</b>
<b>PRODUCTION (T)</b>	<b>35</b>	<b>350</b>	<b>385</b>
<b>Kg/ Apic</b>	<b>40,70</b>	<b>116,67</b>	<b>99,74</b>

Tableau 22 - Les apiculteurs de la région et leur production

	Production T	Prix de vente Dh/Kg	MONTANT DH
<b>VENTES</b>	150	100	15 000 000,00
	100	150	15 000 000,00
	50	250	12 500 000,00
	<b>TOTAL</b>		<b>42 500 000,00</b>
<b>CHARGES DE PRODUCTION</b>	150	30	4 500 000,00
	100	60	6 000 000,00
	50	100	5 000 000,00
	<b>TOTAL</b>		<b>15 500 000,00</b>
<b>MARGES</b>			27 000 000,00
<b>Revenu DH/Apiculteur</b>	<b>3000</b>		<b>9 000,00</b>

Tableau 23 - Revenu d'un apiculteur de la région

### 7.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE :

La production de la filière apicole de la région est en deçà des potentialités. En effet, les 400 T produits annuellement correspondent à une production de 8 kg/an, alors que les ruches peuvent atteindre des productions de 20 à 30 Kg/an.

Dans ce cas la filière pourrait produire de 800 à 1 200 tonnes par an.

Les raisons de la faiblesse de la production de la filière sont d'ordre technique et structurel.

Au niveau technique : les apiculteurs ne disposent pas d'une formation professionnelle adéquate pour atteindre le niveau de production requis.

Du point de vue structurel, les coopératives n'ont pas souvent la structure d'entreprise nécessaire pour développer leurs activités en tenant compte des atouts et pour gagner des parts de marché.

<u>LES FORCES</u>	<u>LES FAIBLESSES</u>
DES PLANTES ENDEMIQUES IGP TRADITION PRODUCTION DE MIELS THERAPEUTIQUES PROXIMITE DU GHARB	NIVEAU PROFESSIONNEL FAIBLE PRODUCTIVITE FAIBLE STRUCTURATION DES COOPERTIVES FAIBLE DIFFICILE ACCES AUX RESSOURCES FINANCIERES
<u>LES MENACES</u>	<u>LES OPPORTUNITES</u>
LA CONTREBANDE LA DIFFICULTE DE LA MISE A NIVEAU ONSSA	LE PROGRAMME PMV LE CONTRAT PROGRAMME LA DEMANDE DU MARCHÉ

Tableau 24 - Analyse de la filière apicole

#### **7.4. LES ACTIONS POSSIBLES**

L'apiculture moderne est récente dans la région. Le métier est donc nouveau et les aptitudes professionnelles ne sont pas très poussées. Néanmoins, il y avait une apiculture traditionnelle sur place, grâce notamment à la disponibilité de plantes mellifères, et une production de miels de gamme supérieure.

Comparée aux plaines, la région ne peut produire des quantités importantes sans le recours à la transhumance.

Le secteur apicole est peu structuré, et il est porté par une dizaine de coopératives, alors que seules quatre unités bénéficient de la conformité à la loi sur la sécurité sanitaire des produits alimentaires.

La production de ces unités est faible : une tonne par an en moyenne, et le revenu moyen de 9 000, 00 Dh/an par apiculteur ne peut faire vivre un professionnel.

Il s'agit plutôt de structures à activité saisonnière, travaillant essentiellement pour les foires des produits de terroir.

Les éléments de base pour la structuration du secteur, est :

- La mise à niveau des groupes : pour le recentrage sur des professionnels ou des groupes souhaitant le devenir
- La mise à niveau technique : la formation professionnelle des apiculteurs et le réaménagement des locaux pour les rendre éligibles vis-à-vis de la loi sur la sécurité sanitaire des produits alimentaires,
- L'agrégation officielle des coopératives avec des réseaux de distribution de miel,

#### **8. LA FILIERE DU CACTUS :**

Le cactus n'est pas très connu dans toute la région, la province d'Al Hoceima se distingue des autres provinces par l'ancienneté des plantations et la connaissance de ce produit et son usage par les habitants.

De plus Al Hoceima bénéficie d'un important atout : une variété de cactus dite DELLAHIA, de qualité supérieure et qui est spécifique à des zones de cette province, Bni Boufrah notamment.

Au-delà de l'exploitation traditionnelle de cette plante : consommation des fruits frais, aliment de bétail, et clôture des champs, le produit connaît une mutation avec des activités de valorisation par la production de produits alimentaires que cosmétiques.

La région est pour l'instant épargnée des ravages de la cochenille qui sévit dans d'autres parties du pays, mais elle n'en constitue pas moins un risque dont il faut tenir compte.

##### **8.1. CONTEXTE NATIONAL :**

Au début des années 2000, la superficie du cactus ne dépassait pas les 50 000 ha, alors qu'actuellement elle est supérieure à 130 000 ha, et est appelée à dépasser ce chiffre à travers les programmes de plantation du PMV.

Les superficies les plus importantes se trouvent à Guelmim- Sidi Ifni : 50 000 ha, et Rhamna : 30 000 ha.

Pour la région Tanger-Tétouan -Al Hoceima, la superficie serait de près de 5000 ha, dont 1200 ha de la variété Dellahia réputée pour ses qualités organoleptiques.

## 8.2. CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE :

La production du cactus dans la région est relativement faible par rapport aux autres régions. Néanmoins, avec les interventions du PMV, les superficies plantées sont de plus en plus importantes.

La superficie du cactus est estimée à près de 5 400<sup>38</sup> ha, dont 1 200 ha de la *Dellahia*, le reste étant appelé *El Hamra* par les agriculteurs.

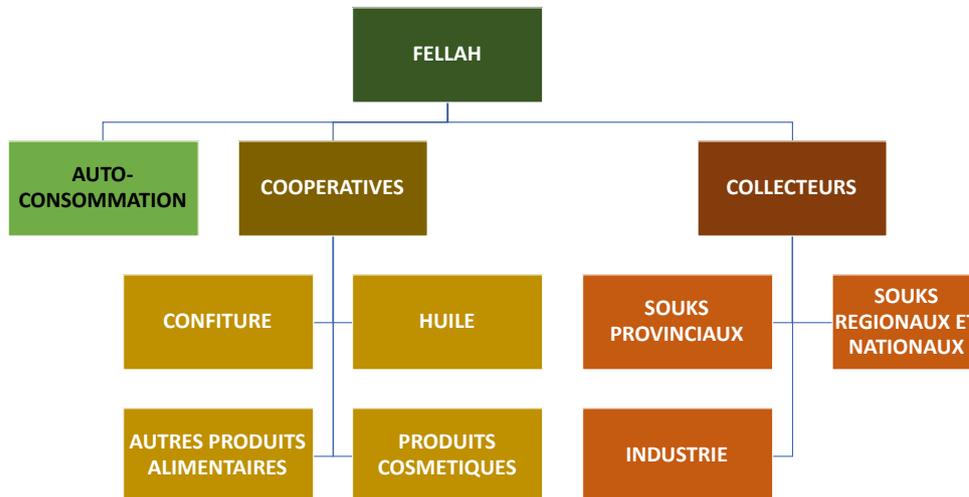


Figure 27 - Schéma de la filière régionale du cactus

### 8.2.1. LES OPERATEURS DE LA FILIERE REGIONALE :

La filière de cactus de la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima est encore peu développée, elle est constituée essentiellement des agriculteurs et des collecteurs. Ces derniers sont de plus en plus attirés par le fruit *Dellahia* qui constitue un véritable avantage concurrentiel de la filière :

- *Les agriculteurs :*  
Ils disposent de terrains de cactus spontanés ou plantés, et n'assurent aucune intervention culturale.  
Ils vendent les fruits, sur pied ou récoltés, à des collecteurs.
- *Les collecteurs distributeurs de produits :*  
Ils collectent auprès des agriculteurs les fruits, surtout *Dellahia*. Ils assurent ensuite la distribution des produits dans les villes de proximité (Al Hoceima, Nador, ...). Voire dans des villes régionales (Fès, ...) ou nationale (Casablanca).
- *Les commerçants :*  
La vente se fait dans les souks, les commerces, ou dans les rues par des commerçants ambulants.
- *Les coopératives :*  
Actuellement deux coopératives féminines interviennent dans la zone d'Al Hoceima : SOBARIF (Bni Boufrah) et Al Khouzama (Ajdir).

<sup>38</sup> Monographie de la DPA d'Al Hoceima- DRATTA



*Photo 9 - Plantations de cactus dans la province d'Al Hoceima*

Les deux coopératives sont actuellement constituées d'une dizaine de femmes et disposent chacune d'une marque pour la commercialisation des produits.

La coopérative SOBARIF travaille en outre sous l'IGP DELLAHIA.

Les quantités utilisées par ces coopératives restent faibles entre 2 et 4 tonnes par an par coopérative.

### **8.2.2. LA PRODUCTION :**

La production du cactus est le fait d'anciens massifs ainsi que de plantations réalisés par divers programmes : lutte contre l'érosion, PMV, ...

La productivité nationale varie de 8 à 25 T/ha. Pour la région d'Al Hoceima nous tablons sur une productivité 10 T/ha, c'est une hypothèse minimale, sachant que la productivité la plus faible : 8 T/ha, se situe dans les zones sud où les conditions sont plus défavorables que dans les zones productives de la province d'Al Hoceima.

La production potentielle régionale du cactus serait alors de 50 000 T/ an dont 12 000 T/an de la Dellahia.

Dans les autres régions du Maroc, il est estimé<sup>39</sup> que 40% de la production est perdu sur pied car non récolté. Eu égard au fait que des zones de production dans la région d'Al Hoceima sont des zones montagneuses inaccessibles ou dont les coûts d'exploitation seraient élevés, nous tablons sur une hypothèse minimaliste que 60% de la production n'est pas exploité.

Nous pouvons dès lors tabler sur une production exploitable de 20 000 T dont près de 5 000T de la Dellahia.

---

<sup>39</sup> Z. Dehbi et al - Le figuier de barbarie à Ait Baamrane : atouts et perspectives de développement - Deuxième journée nationale sur la culture du cactus -El Kelaa des Sraghna - 30 mai 2010



*Photo 10 - Plantations de cactus dans la zone de Bni Boufrah*

### **8.2.3. LA VALORISATION :**

Deux voies sont appliquées pour la valorisation du cactus : la chaîne de valeur du fruit frais, ou celle des dérivés obtenus par transformation du fruit.

- Le frais :  
Sous cette forme le fruit est soit autoconsommé par les producteurs, soit commercialisé dans les souks des zones de production, ou encore distribué dans les grands centres de consommation (Fès, Tanger, Nador Al Hoceima, ...).
- Les produits dérivés :  
Les deux coopératives de la région produisent divers dérivés du cactus : confiture, huile, jus, poudre, filets de raquettes, savons, ...

Néanmoins cette dernière activité très modeste, voire menacée de disparition, pour différentes raisons :

- ✓ *Les effectifs et le genre :*  
Les deux coopératives sont des coopératives féminines et rurales. La majorité des membres étant de jeunes filles. Celles-ci, quittent la coopérative dès leur mariage. Ainsi la coopérative à sa création en 2009, avait 25 femmes comme membres. Chiffre qui a chuté à 9 aujourd'hui.  
Par ailleurs, les femmes ne peuvent pas faire de leur travail, au sein de la coopérative, une profession mais une simple activité secondaire. Elles travaillent de façon aléatoire, selon leur disponibilité.
- ✓ *Les capacités techniques :*  
Pour avoir une activité tout au long de l'année, les capacités de stockage à froid doivent être importantes. Or, actuellement ces capacités ne le permettent pas.

Par ailleurs, aucune coopérative ne dispose de local adéquat pour la production, pour l'instant aucune ne bénéficie de l'autorisation ONSSA. Faute de moyens financiers, elles comptent sur les bailleurs de fonds et notamment le PMV pour mettre à niveau leurs locaux.

✓ *L'économie d'échelle :*

Toutes ces limitations font que la coopérative ne peut pas atteindre un niveau de production qui lui permettra de supporter les charges de production, et de financer le développement de l'outil de travail.

Actuellement, les deux coopératives sont loin de consommer 10 tonnes par an de figue de barbarie dans leurs unités.

A titre d'exemple, les coopératives ont cessé de commercialiser des produits sur Casablanca. Les quantités vendues ne supportent pas le coût du transport.

✓ *La concurrence :*

Le produit considéré le plus valorisant pour la coopérative est l'huile du cactus. Celle-ci était commercialisée à 10 000,00 Dh le litre. Actuellement sur le marché sont apparues des producteurs informels qui la commercialisent au maximum à 7 000,00 Dh le litre.

Cette évolution comporte un très grand risque pour les activités des coopératives.

#### **8.2.4. LA COMMERCIALISATION :**

La production totale et potentielle de la région est de 50 000 T/an, dont 60% non exploités.

Les formes de commercialisation sont :

- L'utilisation locale :

Sous cette forme nous intégrons l'autoconsommation et les ventes locales dans les souks et bords de route.

Les achats des coopératives font partie de l'utilisation locale.

L'utilisation locale serait de 5%,<sup>40</sup> soit 2 500 tonnes par an.

---

<sup>40</sup> Ibid.

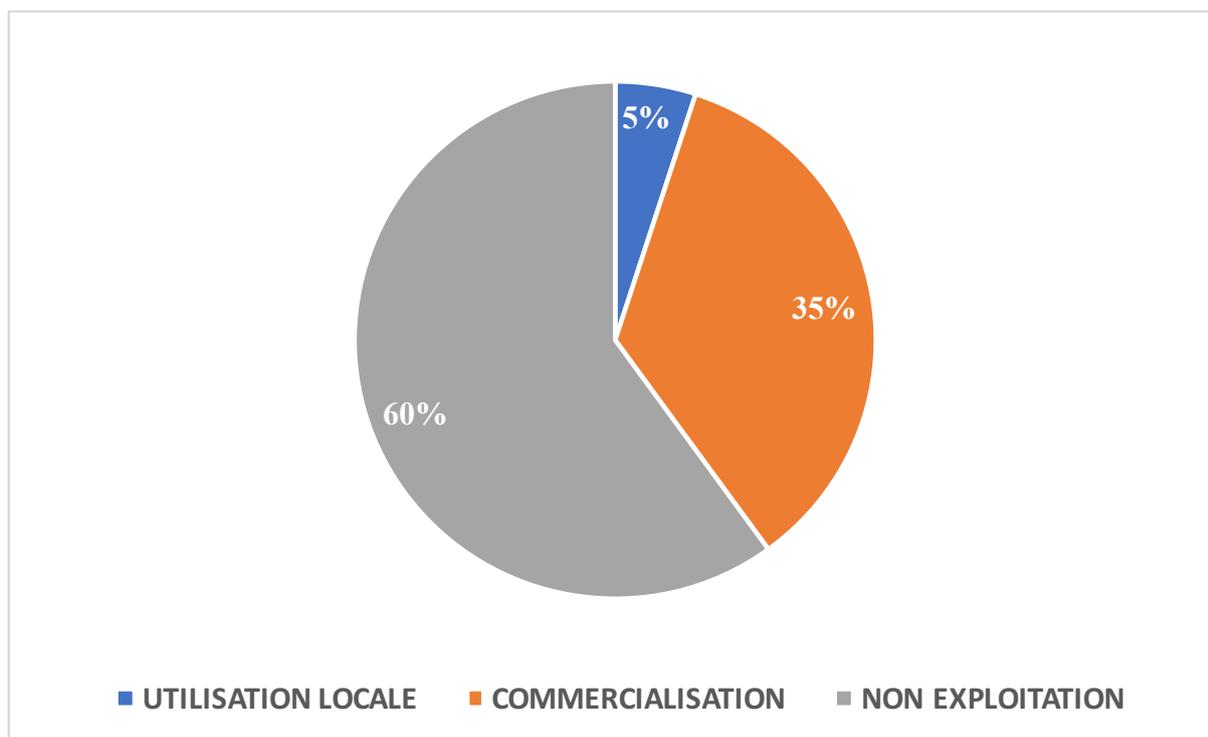


Figure 28 - La commercialisation des produits de la filière cactus régionale

- La commercialisation du frais :  
Selon nos estimations plus de 18 000 tonnes (35% de la production) sont potentiellement commercialisés dans les circuits régionaux et nationaux. En réalité la demande est plus importante pour la Dellahia, aussi nous répartissons les ventes totales entre :
  - ✓ 6 000 T pour Dellahia, soit 50% du potentiel de production,
  - ✓ 11 500 T pour la variété El Hamra,

La vente par les agriculteurs de fait à la caisse de près de 25 Kg récolté.

<b>PRODUCTION POTENTIELLE - T/an</b>	<b>50 000</b>
<b>UTILISATION LOCALE (5%) - T/an</b>	<b>2 500</b>
<b>COMMERCIALISATION EN FRAIS (35%) - T/an</b>	<b>17 500</b>
<b>Dont</b>	
<b>DELLAHIA - T/an</b>	<b>6 000</b>
<b>AL HAMRA - T/an</b>	<b>11 500</b>

Tableau 25 - La distribution des quantités commercialisées du fruit du cactus

- La commercialisation des produits dérivés :  
L'activité des coopératives est très modeste. Sur la base d'une récolte maximale de 4 tonnes, l'optimisation de la production serait de produire 4 litres d'huiles. Ce sont des chiffres non significatifs dans l'étude de la filière.

### 8.2.5. LES COUTS ET LA VALEUR AJOUTEE :

#### – *Le circuit du fruit frais :*

Les prix pratiqués dans la zone, lors de la campagne de 2017, ont été de 7,00 DH le kilo de Dellahia et de 4,00 Dh le kilo d'El Hamra, récolté.<sup>41</sup>

A ces prix, et compte tenu que seuls 35% de la production sont commercialisés le chiffre d'affaires annuel de la commercialisation est estimé à 88 millions de Dirhams (cf. tableau n° 26).

	DELLAHIA	EL HAMRA	TOTA
<b>PRODUCTION - T/an</b>	12 000	50 000	62 000
<b>COMMERCIALISE - T/an</b>	6 000	11 500	17 500
<b>PRIX - DH/KG</b>	7,00	4,00	
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES - DH/an</b>	42 000 000,00	46 000 000,00	88 000 000,00

*Tableau 26 - estimation du chiffre d'affaires de la production de cactus de la région*

Un chiffre d'affaires fort important pour la région, à condition qu'au moins 35% de la production soit récolté et commercialisé. Le potentiel est donc énorme rien que par l'exploitation du fruit frais.

	DELLAHIA	EL HAMRA	TOTAL
<b>PRODUCTIVITE - Kg/Ha/an</b>	2 500	7 500	10 000
<b>EXPLOITATION - Kg/Ha/an</b>	1 250	3 000	4 250
<b>AUTOCONSOMMATION (5%) - Kg/Ha/an</b>	63	150	213
<b>PRIX UNITAIRE - Dh/Kg</b>	7,00	4,00	
<b>AUTO-CONSOMMATION - Dh/Ha/an</b>	437,50	600,00	1 037,50
<b>COMMERCIALISATION - Kg/Ha/an</b>	1 188	2 850	
<b>COMMERCIALISATION - DH/Ha/an</b>	8 312,50	11 400,00	19 712,50

*Tableau 27 - Chiffre d'affaires par hectare de cactus*

Pour l'agriculteur, en considérant le revenu par hectare, celui se monte à près de 20 000,00 Dh/an, dont 1000,00 Dirhams sous forme de produit autoconsommé. C'est l'un des meilleurs revenus par la production de produits de terroirs.

<sup>41</sup> A la date de la rédaction de ce document, la campagne 2018 n'a pas encore été entamée



Photo 11 - La coopérative SOBARIF de valorisation de cactus à Bni Boufrah

**–Le circuit de la valorisation par les coopératives :**

Comme indiqué ci-dessus l'activité des coopératives est faible.

SOBARIF déclare avoir travaillé 2 tonnes en 2017, soit l'équivalent de 2 litres d'huile de cactus.

	Kg - l	Dh/Kg	DH
<b>Achat</b>	<b>2 000</b>	<b>4,00</b>	<b>8 000</b>
<b>Ventes</b>	<b>2</b>	<b>10 000,00</b>	<b>20 000</b>
<b>MARGE BRUTE</b>			<b>12 000,00</b>
<b>REVENU BRUTE/ FEMME</b>			<b>1 333,33</b>

Tableau 28 - revenu annuel des coopératrices de SOBARIF

Le compte d'exploitation très simplifié de cette activité aboutit à un revenu brut par coopératrice de 1 340,00 Dirhams l'année. Ce qui ne couvre même pas le salaire des journées travaillées.

Il est clair que le modèle actuel des coopératives n'est pas viable à moyen terme et ne pourra jamais aboutir à l'autonomie de la coopérative en tant qu'entreprise.

Dans le modèle de la production et la commercialisation du frais, la valeur ajoutée est très faible. Le seul apport des agriculteurs est la récolte des fruits, alors que pour les coopératives les volumes travaillés restent très modestes pour constituer une véritable valeur ajoutée.

### 8.3. ANALYSE DE LA FILIERE :

La filière dispose d'atouts non négligeables, mais une grande part de la production n'est pas exploitée, alors que la partie récoltée est cédée sur le champ. La chaîne de valeur réalise un important chiffre d'affaires, mais la valeur ajoutée est faible. Ce mode de vente, compte tenu du morcellement des parcelles minimise le revenu de l'agriculteur.

<u>LES FORCES</u>	<u>LES FAIBLESSES</u>
L'EXCLUSIVITE DU FRUIT DELLAHIA IGP L'EVOLUTION DE LA CONSOMMATION LE NIVEAU DES COURS DE VENTE	60% DE LA PRODUCTION PERDUS FAIBLESSES DES COOPERATIVES DISTANCE PAR RAPPORT AUX CENTRES INDUSTRIELS (CASABLANCA) PERISSABILITE DU PRODUIT FRAIS
<u>LES MENACES</u>	<u>LES OPPORTUNITES</u>
LA MALADIE DES PLANTES LE ROLE IMPORTANT DES COLLECTEURS INTERMEDIAIRES LE CIRCUIT INFORMEL DE PRODUCTION DE DERIVES	LA DISPARTION DU CACTUS DANS CERTAINES REGIONS LES APPUIS DES BAILLEURS DE FONDS

Tableau 29 - Analyse de la filière cactus de la région

La valorisation du fruit est modeste et ses organisations ne sont pas viables.

La filière peut réussir sa mutation à deux conditions : protéger les plantations contre la maladie, et mettre en place une stratégie de travail réaliste.

### 8.4. LES ACTIONS POSSIBLES :

Des unités de transformation du cactus seront installées, dans les prochains mois, dans la province d'Al Hoceima à l'initiative de la DRATTH. Ces unités sont orientées produits cosmétiques et dérivés alimentaires du cactus.

L'un des plus importants points forts de la filière cactus est la qualité intrinsèque de la variété du fruit Dellahia.

Vu le chiffre d'affaires de la vente du fruit, l'un des axes de valorisation est de structurer la chaîne de valeur du frais.

Le second niveau de travail est la structuration des coopératives pour qu'elles puissent jouer un rôle dans cette chaîne, la valorisation à travers les produits cosmétiques et alimentaires devrait être réservée à l'hors saison de la récolte.

## 9. LA FILIERE DE L'AMANDE :

L'amande est une production de la province d'Al Hoceima, avec 5% de la production nationale.

### 9.1. LE CONTEXTE DE LA FILIERE :

La production mondiale dépasse le million de tonnes d'amandons.<sup>42</sup> C'est une production dominée par deux pays les USA (70%), et l'Espagne (11%). L'évolution de la production a été très nette eu égard au développement de l'activité en Californie-USA.

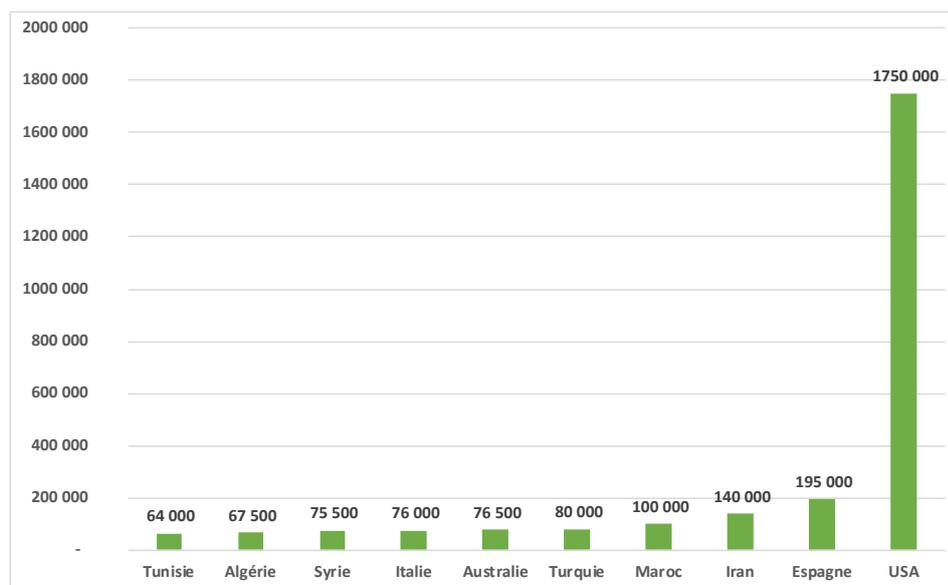


Figure 29 - Production moyenne (2012-2016) des dix premiers pays exportateurs d'amandes non décortiquées<sup>43</sup>

Trois pays réalisent plus de 90% des exportations mondiales des amandes sans coques. Le Maroc n'exporte que des amandes amères, moins de 1 000 T/an sur les cinq dernières années, alors que ses importations restent en deçà d'une moyenne annuelle de 200 T/a.

<sup>42</sup> Généralement : l'amande est dite au fruit avec la coque, l'amandon est l'amande sans coque.

<sup>43</sup> Élaboré à partir des données FASTAT

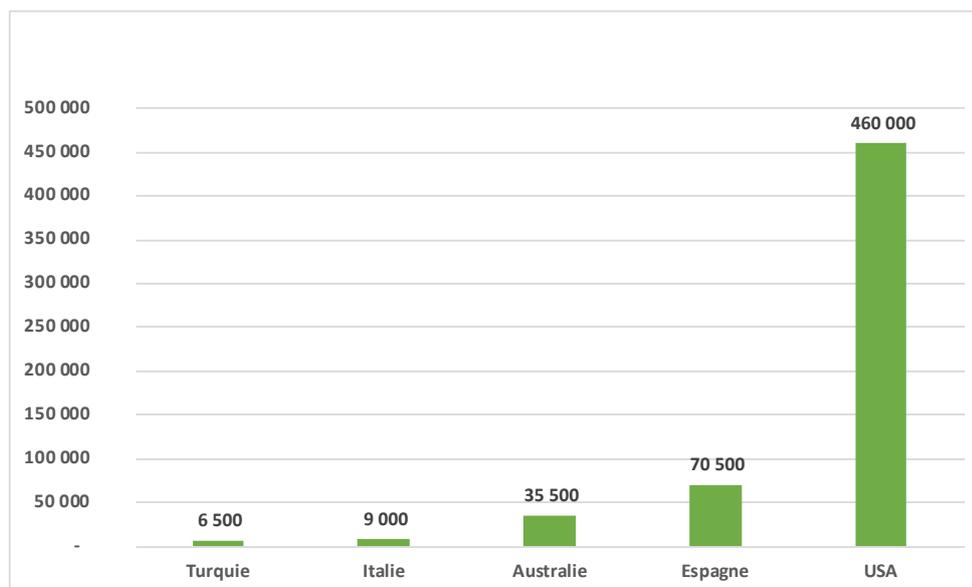


Figure 30 - Moyennes des exportations des amandes sans coques par principaux pays exportateurs

Au Maroc, la production est réalisée au sein de neuf zones de plantations de l'amandier pour une superficie totale de près de 150 000 ha et une production de 100 000 tonnes environ.

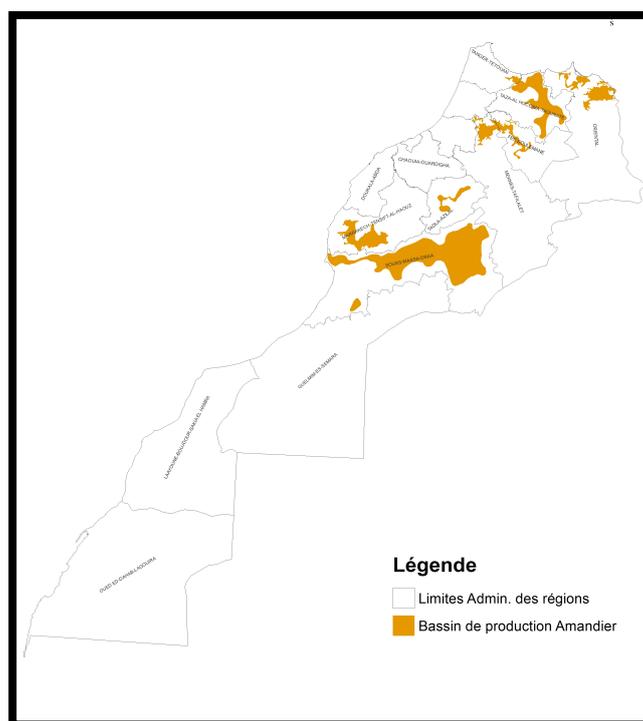


Figure 31 - Carte des zones de production des amandes au Maroc

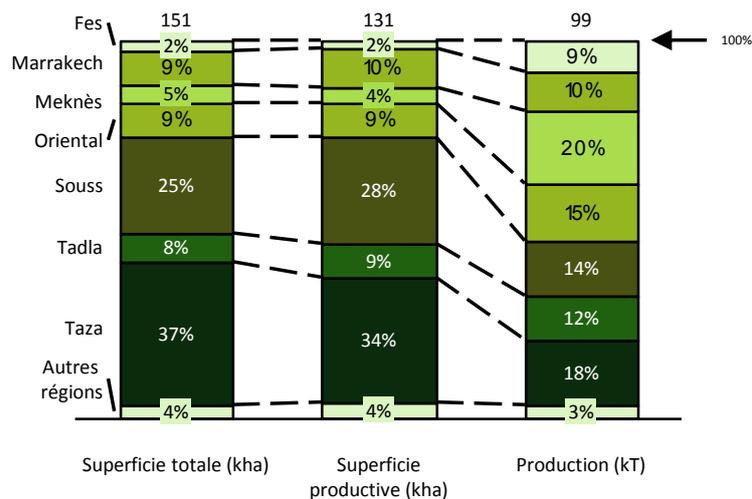


Figure 32 - Production et superficie d'amandier par région  
 Source : Note de veille amande 2013 MAPM<sup>44</sup>

## 9.2. LA CARTOGRAPHIE DE LA FILIERE REGIONALE :

A première vue la filière des amandes de la région est traditionnelle tant au niveau des plantations, que de la production, et de la commercialisation. Il s'agit d'une culture extensive et d'une commercialisation en vrac des amandes concassées.

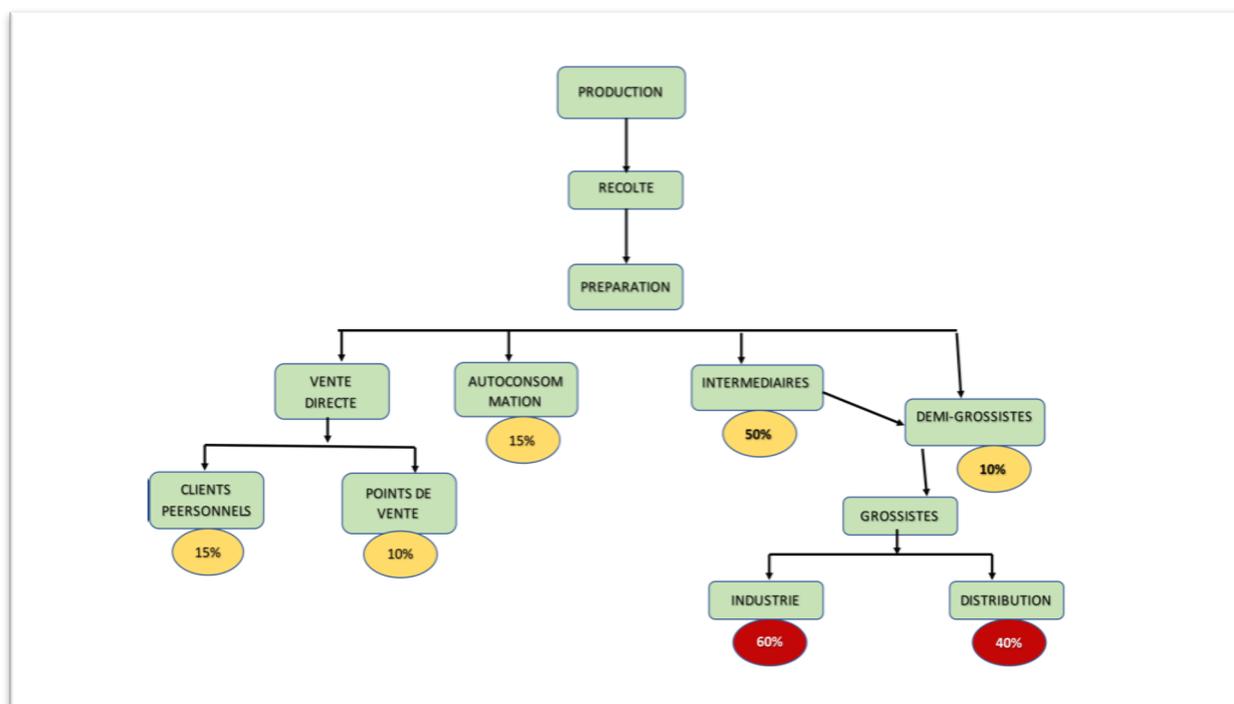


Figure 33 - Schéma de la filière régionale de l'amande

<sup>44</sup> Aussi surprenant que cela puisse paraître, la zone d'Al Hoceima n'est pas citée parmi les régions de production des amandes, alors que cette production serait d'au moins de 4% comme on le verra ci-dessous.

### 9.2.1. LES OPERATEURS DE LA FILIERE :

#### - *Les agriculteurs :*

Ils sont les propriétaires des terrains plantés d'amandes. L'effectif de ce groupe serait d'environ 30 000 personnes, étant donné que les plantations (30 000 ha) sont composées de petites exploitations.

Leurs interventions sur les plantations sont très limitées : la taille n'est pas pratiquée, et aucun produit de traitement ou d'engraisement n'est apporté aux plantes.

Le GIE Louzaima de Bni Hdifa est la propriété de trois coopératives d'agriculteurs.

#### - *Les collecteurs :*

Ils sont actifs dans les souks de la région de production et constituent l'interface entre les agriculteurs et les autres opérateurs du commerce des amandes. Leur activité porte sur les 60% de la production<sup>45</sup>, soit environ 2 500 T.

#### - *Les grossistes :*

Ils sont essentiellement installés à Casablanca, et travaillent avec des collecteurs régionaux. Ces derniers sont alimentés par les collecteurs intermédiaires qui achètent auprès des agriculteurs dans les souks.

#### - *Les coopératives :*

Un GIE, une coopérative de concassage et une coopérative de conditionnement de produits constituent le secteur coopératif opérationnel de la filière régionale des amandes.

#### ✓ **GIE Louzeima :**

Créé en 2010 à la localité de Bni Hdifa, par trois coopératives d'agriculteurs producteurs d'amandes. Il a été mis en place dans le cadre d'un projet porté par des associations espagnoles et marocaines.

Le GIE dispose d'un local, et des équipements de production : concassage, tri, torréfaction, et conditionnement.

Le GIE a été le porteur de l'IGP "louz beldi" et son unité est agréée par l'ONSSA. Actuellement l'unité ne fonctionne pas faute de matière première. En effet, le GIE n'a pas réussi à garantir d'approvisionnement auprès des membres.

#### ✓ **Coopérative Sidi Boutmime :**

C'est une coopérative féminine qui vient d'être relancée avec six femmes. Elle est équipée de matériel de concassage, de torréfaction et de fabrication d'effilés.

Elle est suivie dans le cadre du projet de deux associations CERAI<sup>46</sup> (Espagne) et AFFA<sup>47</sup> (Maroc).

Cette coopérative n'a pas encore obtenu l'autorisation ONSSA et ne dispose pas de matière première.

#### ✓ **Coopérative Sakr Rif :**

Cette coopérative n'a pas d'unité de concassage. Elle conditionne et commercialise divers fruits : figues, amandes, raisin sec, ... Elle dispose de l'autorisation de conformité avec la loi de la sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA).

---

<sup>45</sup> La production est de 4 200 T comme indiqué plus bas.

<sup>46</sup> Centro de estudios rurales y de agricultura internacional -www.cerai.org

<sup>47</sup> Association Forum des Femmes d'Al Hoceima

- **Le commerce :**  
La distribution commerciale couvre les différents distributeurs des amandes en vrac ou conditionné.
- **L'industrie :**  
Elles concernent divers types de production à base d'amandes : produits cosmétiques, produits alimentaires, pâtisseries.  
Localement une unité artisanale à Imzouren commercialise des amandes conditionnées et/ou sucrées.  
L'autre unité industrielle de la région est la PLC Ait Kamra. Cette unité de concassage n'est pas encore opérationnelle.

### 9.2.2. LA PRODUCTION

La superficie des plantations d'amandes est de 30 000 ha pour une production de 4 200 T. Cette situation est appelée à évoluer, les plantations d'amandes seront augmentées de 3700 ha pour la province d'Al-Hoceima et de 500 Ha pour celle de Chefchaouen.

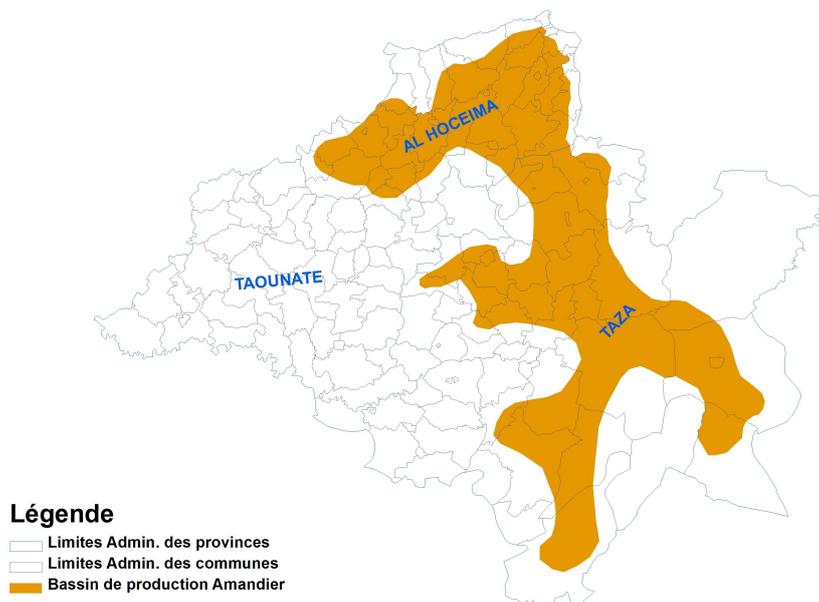


Figure 34 - Carte de plantations de l'amandier à Al Hoceima

Comme indiqué plus haut, la culture de l'amandier est extensive sans pratiquement aucune intervention culturale de l'agriculteur.

Les interventions principales sont lors de la récolte, suivie du séchage à l'air libre. Ces opérations sont réalisées par les membres de la famille, surtout les femmes.

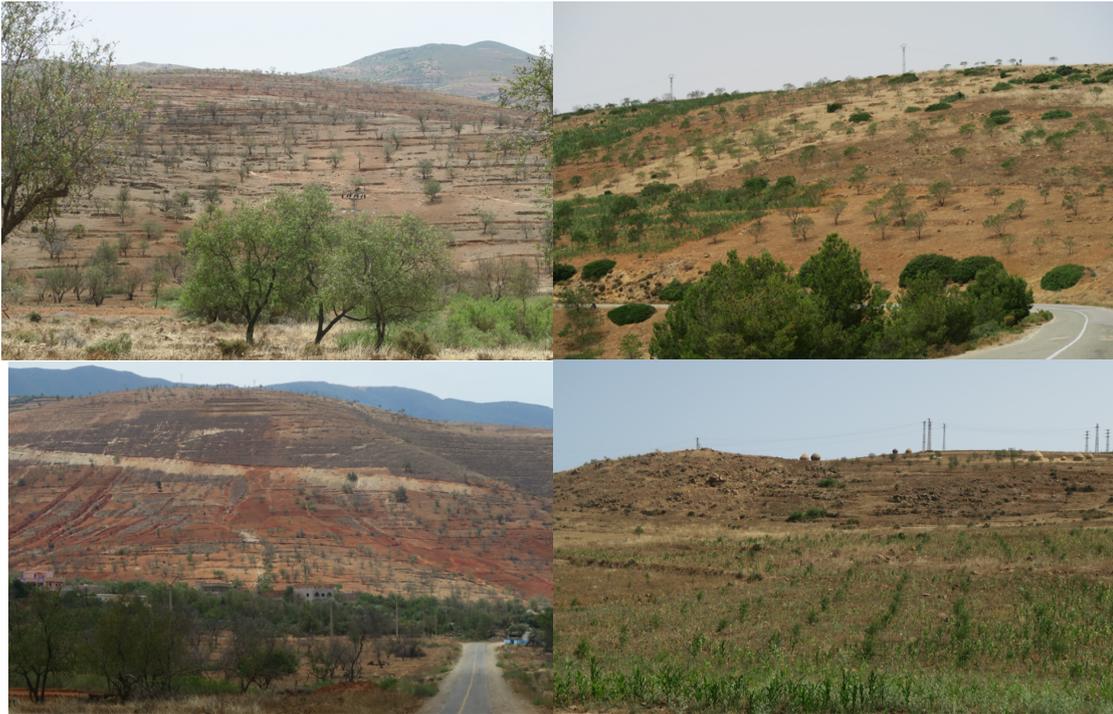


Photo 12 - Plantations d'amandiers dans la zone de Bni Hadifa

### 9.2.3. LA VALORISATION :

Comme indiqué au schéma n° 36 ci-dessous, la valorisation au niveau du territoire de la région aboutit aux amandes concassées en vrac, et des amandes nature ou grillées conditionnées. Elle se déroule suivant les étapes suivantes : concassage, triage, torréfaction, et conditionnement.

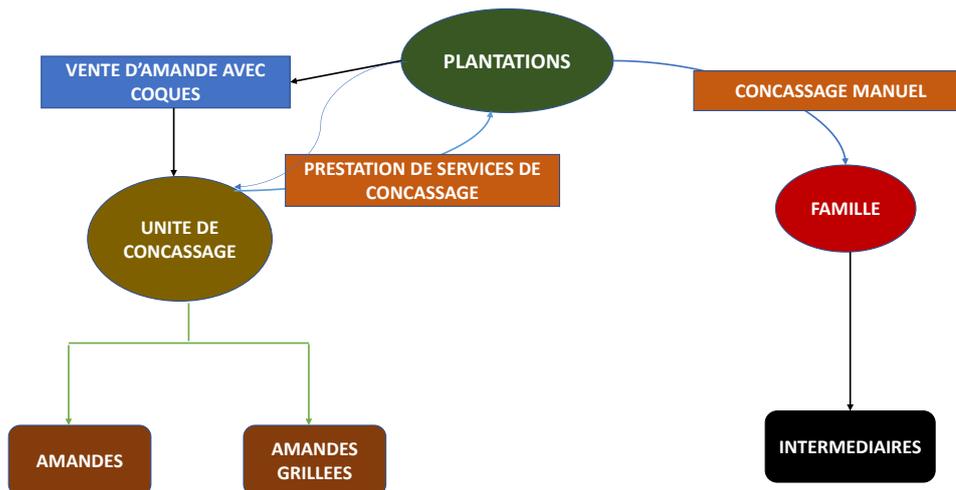


Figure 35 - Schéma de la valorisation des amandes à la région

- **Le concassage :**

C'est l'opération principale qui permet de produire les amandons ou amandes sans coques.

Cette opération est réalisée par les femmes de la famille. Avec l'installation des unités de concassage, des agriculteurs sous traitent cette opération pour un concassage mécanique.

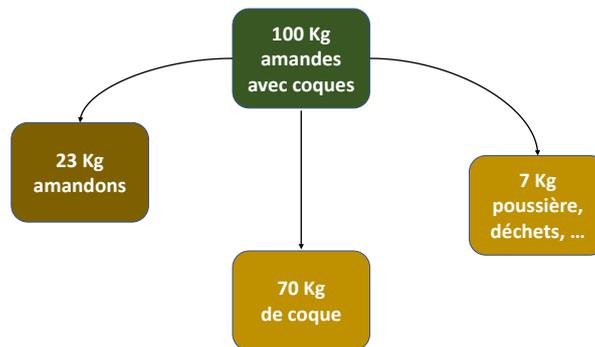


Figure 36 - Schéma de l'opération de concassage des amandes

Par ce processus, la production est de 23% en amandes et les 77% en poussières et coques d'amandes. Les coques sont commercialisées comme source d'énergie.

- **Le triage :**

Opération qui permet de nettoyer les amandes des restes de coques, de les séparer des fragments, et de classer les amandes par calibre.

Cette opération est soit manuelle, soit mécanique sur des tapis spécifiques.

- **La transformation :**

Les opérations de transformation actuellement sont la fabrication des effilés d'amandes pour la pâtisserie, la torréfaction, et le conditionnement.

Le GIE et la PLC Ait Kamra disposent des équipements pour la fabrication de pâte d'amandes mais ils ne les utilisent pas encore.

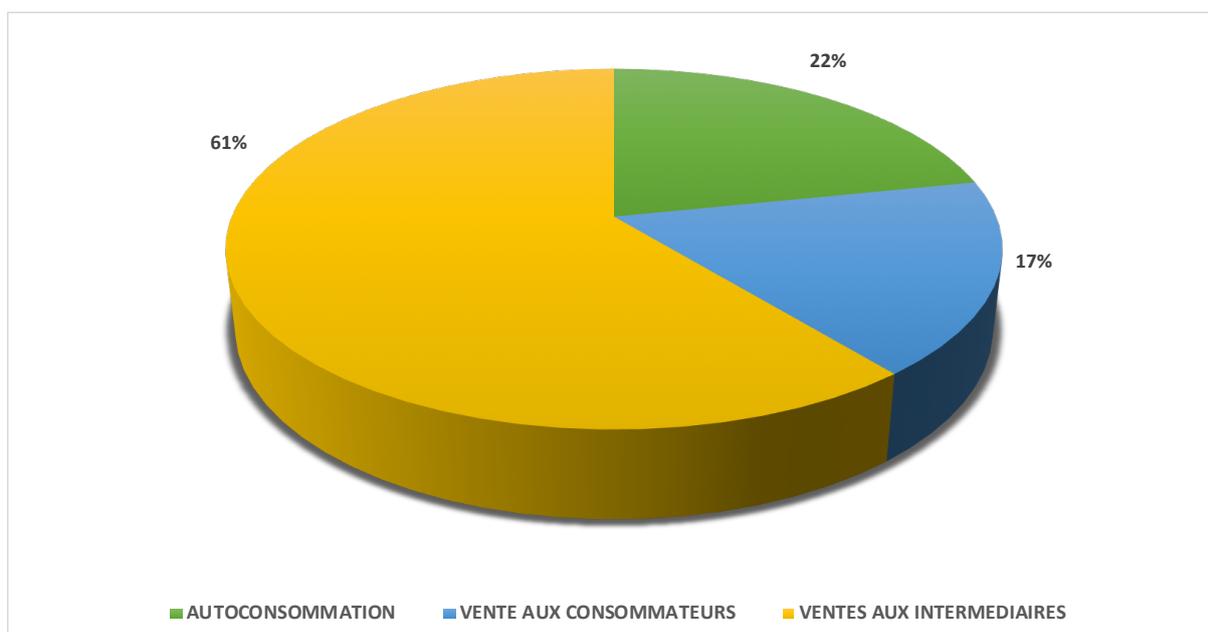
#### 9.2.4. LA COMMERCIALISATION :

Le système de commercialisation comme indiqué à la figure n° 38 ci-dessous, couvre trois types de commercialisation :

- L'autoconsommation ou "autocommercialisation"
- La vente directe au consommateur
- La vente aux intermédiaires



Photo 13 - Unité de concassage du GIE Louzeima de Bni Hdifa



*Figure 37 - Commercialisation de la production régionale des amandes*

Le chiffre d'affaires de la filière est de près de 190 millions de Dirhams (cf. Tableau n° 28).

En dépit de l'importance de ce chiffre d'affaires, le revenu annuel de l'agriculteur est de près de 1 250,00 Dh en nature et près de 4 500,00 Dh en numéraire.

Ce montant participe à la trésorerie de l'agriculteur et lui permet de disposer de liquide pour des achats domestiques ou des intrants pour ses autres activités agricoles.

Nous relevons qu'à ce stade les coopératives locales n'ont aucune participation à cette commercialisation. Leur seule activité, faute de matière première, est la prestation de service de concassage pour des agriculteurs.

#### **9.2.5. LES COUTS ET LA VALEUR AJOUTEE :**

Le cours actuel des amandes sur les souks de la région est de 70,00 à 80,00 Dh le kilo, le prix à l'importation ces cinq dernières années a été de 6 400,00 USD/T, donc plus bas que le prix de l'agriculteur.

Le coût de l'amande au Maroc est soutenu par la protection, jusqu' en 2020, de la filière amande dans les accords de libre-échange.

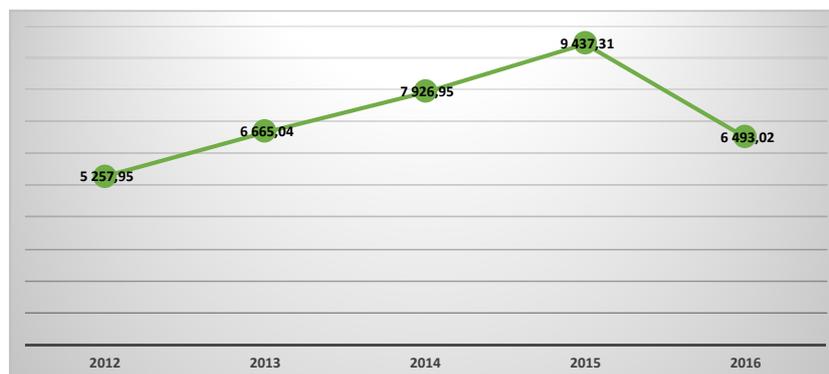


Figure 38 - Évolution du prix des amandes exportés par les USA - USD/T

Par ailleurs ces dernières années, le cours des amandes sur le marché international a connu un important renchérissement, même si la situation semble revenir à un cours de base normal.

Ces deux éléments participent à l'explication du cours des amandes de la région d'Al Hoceima, et de l'emprise des intermédiaires sur le marché.

Le calcul des dépenses intermédiaires de l'agriculteur se montent à 32,00 Dh/Kg<sup>48</sup> sachant qu'il n'a pas de dépenses sur la plantation elle-même.

Au cours actuel, il réalise une marge de près de 38,00 Dh/Kg.

La situation actuelle est confortable pour l'agriculteur, d'autant plus que la valeur ajoutée qu'il apporte est réduite : main d'œuvre familiale pour la récolte et la préparation des amandes comme indiqué ci-dessous au tableau n° 30.

	LES PLANTATIONS	LES AMANDES SS COQUES EN VRAC	STOCK INTERMEDIAIRE
RECOLTE			
SECHAGE			
CONCASSAGE			
TRIAGE			
STOCKAGE			
ACHATS			
STOCKAGE			
TRANSPORT			
	AGRICULTEURS		INTERMEDIAIRES

Tableau 30 - Les dépenses intermédiaires pour la production des amandes

Le chiffre d'affaires actuel de la filière est de près de 190 millions de Dirhams (y compris l'autoconsommation). Dans le cas d'une amélioration par la valorisation locale de 40% de la production, le chiffre d'affaires passera à près de 240 millions de Dirhams, soit une progression de 26% (cf. Tableau n° 31 ci-dessous).

<sup>48</sup> Calculs que nous avons réalisé sur place avec des acteurs de la filière

	ETAT ACTUEL		ETAT AMELIORE	
	QUANTITE	VALEUR	QUANTITE	VALEUR
AMANDES EN VRAC	2 500,00	187 500 000,00	1 500,00	112 500 000,00
AMANDES CONDITIONNEES	-		700,00	84 000 000,00
AMANDES GRILLEES CONDITIONNEES	-		250,00	35 000 000,00
AMANDES EFFILEES	-		50,00	6 000 000,00
<b>TOTAL</b>	<b>2 500,00</b>	<b>187 500 000,00</b>	<b>2 500,00</b>	<b>237 500 000,00</b>

Tableau 31 - Chiffre d'affaires de la filière régionale des amandes

### 9.3. L'ANALYSE DE LA FILIERE :

Les agriculteurs sont dans un système traditionnel de production : plantation extensive, vente au vrac, et travail avec des intermédiaires pour disposer de trésorerie.

Les coopératives et GIE en place ne disposent pas de capacités pour attirer une partie de la production vers leurs unités.

Les interventions par la mise en place de plus de coopératives et plus d'équipements ne répond pas aux besoins de la situation.

LES FORCES	LES FAIBLESSES
CULTURE TRADITIONNELLE	ATOMICITE DES EXPLOITATIONS
SAVOIR FAIRE LOCAL	FAIBLESSE DE LA PRODUCTIVITE
IGP	CYCLE DES AGRICULTEURS BASE SUR LA
PLANTATION DE NOUVELLES SUPERFICIES	VENTE DU VRAC
	FORCE DES INTERMEDIAIRES
	FAIBLESSE DES COOPERATIVES
	ABSENCE DE DISPOSITIF DE FINANCEMENT
LES MENACES	LES OPPORTUNITES
OUVERTURE DES FRONTIERES	INTERVENTIONS DU PMV
AUGMENTATION DE LA PRODUCTION	DEVELOPPEMENT DU COMMERCE DES
INTERNATIONALE	PRODUITS DE TERROIR
CHUTE DES COURS DES AMANDES A	
L'INTERNATIONAL	

Tableau 32 - Analyse de la filière régionale des amandes

### 9.4. LES ACTIONS POSSIBLES :

Les besoins de la filière se résument à trois grands axes de travail :

- **L'amélioration de la production :**

Au titre de la production actuelle, l'agriculteur dispose d'un revenu de moins de 6 000,00 Dirhams par an.

La production de 4 500 T/an, peut limiter les performances de la filière.

Il est donc nécessaire d'augmenter la production par l'augmentation des superficies et l'amélioration des rendements des plantations.

- **L'organisation de la commercialisation :**  
Actuellement les intermédiaires contrôlent 60% des volumes des amandes commercialisés. Ce système a pour avantage de financer directement l'agriculteur et de répondre à ses besoins financiers immédiats.  
L'inconvénient du système est de limiter les possibilités de valorisation locale et par contre perte d'une importante valeur ajoutée.  
L'une des solutions serait de mettre en place un dispositif d'achat d'une partie de la production auprès des agriculteurs, laquelle sera négociée avec les unités locales de valorisation et avec les grossistes de Casablanca. En somme créer une structure grossiste qui commercialise localement une partie de ses achats.
  
- **Le renforcement des unités de valorisation :**  
Les unités de valorisation existantes sont actuellement mises hors circuit par les agriculteurs et les intermédiaires.  
Elles ne disposent pas de capacités financières pour mobiliser la matière première. En dépit de leurs équipements et de leurs formations, ils n'ont ni fond de roulement propre, ni possibilité de recourir à un financement bancaire.

## 10. CONCLUSION :

Des filières étudiées ci-dessus se dégage l'image générique d'une filière des produits de terroirs dans la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima, telle que présentée au tableau 33.

Il y'a un flagrant décalage entre le cadre mis en place pour le développement des activités des organisations de ces secteurs et les résultats obtenus.

L'explication de cet écart peut venir de la difficulté pour les membres des structures créées de mettre en œuvre les règles et les normes de travail nécessaires à la différenciation de leurs organisations et de leurs produits.

L'environnement de ces organisations participe également à cet état des choses. L'importance de l'informel dans le secteur et le comportement du consommateur sont pour quelque chose dans les difficultés que connaissent les filières des produits de terroir.

<b>CADRE DE TRAVAIL</b>	FORMALISATION JURIDIQUE CADRE JURIDIQUE DE PRODUCTION EQUIPEMENT ADEQUAT REGLES DE TRAVAIL AVANTAGES LEGAUX
<b>OBJECTIFS ET ATTENTES</b>	ORGANISATIONS PERFORMANTES PARTS DE MARCHES ADAPTEES AUX MOYENS MISE SUR LE MARCHÉ DE PRODUITS DIFERENCIES RENTABILITE DES ACTIVITES REVENU DES MEMBRES AMELIORE
<b>MODE DE TRAVAIL</b>	ABSENCE DE VISION COLLECTIVE BAS NIVEAU DE PRODUCTION FAIBLE NIVEAU D'ENGAGEMENT RECOURS A L'INFORMEL
<b>CAUSES</b>	STRATEGIES DES ACTEURS INADAPTEES MODE DE GOUVERNANCE LIMITE FAIBLE NIVEAU DE PROFESSIONNALISATION DEVELOPPEMENT DE CULTURE DE RENTE

Tableau 33 - Image des filières des produits de terroir

Il serait judicieux de renforcer les points forts (en vert) qui ressortent sur le tableau 34, et d'analyser les faiblesses et les contraintes (en noir dans le même tableau).

Dans la phase III, de ce travail sur les plateformes de valorisation des produits agricoles nous nous baserons sur ces conclusions pour avancer des propositions pertinentes et réalistes.

LA STRUCTURE		LES CAPACITES		LA PRODUCTION/VALORISATION			LA COMMERCIALISATION		
LA GOUVERNANCE	L'ENTREPRENARIAT	LES RESSOURCES	LA DIFFERENCIATION	CADRE	PROCESSUS	PERFORMANCE	PRODUITS	AGENTS	MARCHES
CADRE JURIDIQUE ADEQUAT ET EN AMELIORATION	FORMATIONS	EQUIPEMENT ADEQUAT ET EN QUANTITE	DES IGP	BONNES PRATIQUES	DEFAUT STANDARDISATION DE LA QUALITE	VOLUME DE PRODUCTION	ENGAGEMENTS SUR QUANTITES ET QUALITES	SECTEUR INFORMEL	DEMANDE EN EVOLUTION
STRATEGIE DES ACTEURS	DIFFICULTE DE CONTRACTUALISATION	ACCES AU FINANCEMENT	DES CAHIERS DE CHARGES	PRODUITS LOCAUX	ACTIVITE NON CONTINUE	CONTROLE DE QUALITE	CONFORMITE A LA SEMANDE DU MARCHE	CONSOMMATEUR AVERTI	DEVELOPPEMENT DE MARCHES SPECIALISES
APPLICATION LOI COOPERATIVES ET GIEs	GESTION DES COUTS	SECURISATION APPROVISIONNEMENT	CONFORMITE ONSSA				DIFFERENCIATION	NICHES ET RESEAUX SPECIALISES	RECOURS AU SECTEUR INFORMEL
VIABILITE DES COOPERATIVES FEMININES	CALCUL DE RENTABILITE	APPUI DE L'ETAT ET DES COLLECTIVITES	COUT DE L'EMBALLAGE						FOIRES

Tableau 34 - Éléments de force et de faiblesse des filières des produits de terroir

## **ANNEXE 1 - LES PRODUITS DE TERROIR LABELLISES DE LA REGION**



**INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE**  
**« MIEL D'ARBOUSIER JBAL MY ABDESSALAM »**

**GROUPEMENT DEMANDEUR :**  
**Union des Coopératives Apicoles Koib Moulay Abdessalam.**

**OBJECTIFS DE L'IGP :**

- Une meilleure valorisation du produit pour un revenu juste.
- Une démarche en phase avec les objectifs de la profession apicole.
- Une meilleure connaissance du miel d'Arbousier Jbal Moulay Abdessalam.

**FILIERE DE L'IGP :**

- Nombre de ruches traditionnelles: 22.700 ruches réparties sur plus de 1.500 apiculteurs;
- Nombre de ruches modernes: 20.000 ruches réparties sur 200 apiculteurs, avec un minimum de 30 et un maximum de 500 ruches par exploitation.
- Miellées: les plus importantes sont celles de montagne (Arbousier, Bruyère, Romarin, Thym et Origan).
- Production du miel, à l'échelle de la région: plus de 200 tonnes/an dont 50 % est issu de Larache.
- Organisation professionnelle: plus de 40 coopératives et association et quatre unions de coopératives.

**DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :**

4 communes Rurales de la province de Larache, à savoir: Tazroute, Bni Arouss, Zaaroura, Ayacha.

**RÉPUTATION HISTORIQUE :**

- Au niveau de l'aire géographique, la végétation naturelle constituée notamment d'arbousier est largement dominante.
- Déjà en 1975, Ruttner élève au rang de race les abeilles issues de la zone géographique délimitée. Les témoignages couvrant la zone IGP, attestent de la présence des abeilles et de la production de miel dans ce terroir de façon traditionnelle, à partir de ruches directement taillées dans les troncs de chanvre tleég.

**PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :**

- Deux races d'abeilles: *Apis mellifera intermissa* et *Apis mellifera major* ayant butiné sur les végétations d'Arbousier de la région de Moulay Abdessalam.
- Apparence: couleur brune, très homogène et non cristallisée.
- Odeur: très faible odeur d'origine florale, du fût et de fermentation.
- Flaveur: très amer, piquant, moyennement sucré et présente une moyenne intensité de l'arôme de la note florale d'arbousier.
- Spectre pollinique: pollen dominant d'arbousier > 50 %.
- Taux d'Humidité (H): < 23 %;
- Taux d'HMFF: 9,6 meq/kg (<40meq/kg);
- Taux de Fructose: 32 à 40 %;
- Taux de glucose: 28 à 35 %;
- Taux de saccharose: < 5 %.

**USAGES :**

Très appréciée à l'échelle locale et nationale pour son goût poivré et ses vertus médicinales et cosmétiques.



## INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE « HUILE D'OLIVE VIERGE EXTRA OUEZZANE »

### GROUPEMENT DEMANDEUR :

Groupement d'Intérêt Economique (GIE) « Femmes du Rif ».

### OBJECTIFS DE L'IGP :

- Préserver un savoir-faire local.
- Améliorer la qualité de la production oléicole dans la région d'Ouezzane.
- Assurer un développement durable dans la région de production de l'huile d'olive vierge bénéficiant de l'IG.

### FILIÈRE DE L'IGP :

- Superficie: 34.500 ha/an, ce qui représente près de 5 % de la superficie oléicole à l'échelle nationale.
- Dominance de la variété « Picholine Marocaine » qui représente près de 93 % des plantations.
- Production totale en olives: 45.000 tonnes/an (90 % à la trituration et 10 % à la conserverie).

### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

16 communes rurales de la Province d'Ouezzane.

### RÉPUTATION HISTORIQUE :

La fondation de la ville d'Ouezzane, selon des recherches historiques, remonte à l'empire Romain qui l'a incluse dans l'axe routier « Tangis – Volubilis » et y a introduit la culture de l'olivier.

### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Variété: Picholine marocaine.
- Couleur: vert doré.
- Profil sensoriel: goût fruité moyen et équilibré avec une intensité supérieure ou égale à 3. Elle présente un goût piquant qui varie entre 2 et 4 sur l'échelle organoleptique du COI.
- Acidité libre (exprimée en acide oléique): ≤ 0,8 %.
- Teneur en acide oléique: entre 71,5-73,5 %.
- Teneur en acide linoléique: 0,8-1,0 %.
- Indice de peroxyde limité à 10 milléquivalents d'oxygène peroxydique/kg d'huile d'olive.
- Teneur en polyphénols totaux: ≥ 200 ppm.

### USAGES :

Consommée à l'état naturel ou associée à d'autres plats culinaires locales.



## INDICATION GÉOGRAPHIQUE « AMANDES DU RIF »

### GROUPEMENT DEMANDEUR : Groupement d'Intérêt Economique « Louzeima ».

#### OBJECTIFS DE L'IG :

- Protéger la réputation de ce produit de terroir, associé à une image d'originalité et de qualité ;
- Développer une démarche qualité conformément aux recommandations du cahier des charges de cette IG ;
- Engager un processus de valorisation commerciale auprès des producteurs, professionnels de la distribution et des consommateurs ;

#### FILIÈRE DE L'IGP

- Superficie : 25.330 Ha
- Production : 3.545 T avec coque et 700 T sans coque

#### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

Huit communes rurales de la province d'Al Hoceima : Bni Boufrah, Rouadi, Sanada, Bni Hdifa, Bni Abdallah, Sidi Boutimim, Zaout Sidi Abdeikader et Bni Ammart.

#### RÉPUTATION HISTORIQUE :

- Les témoignages historiques rapportent que l'amandier était répandu dans toutes les régions du Rif au côté de l'olivier, du figuier, du cognassier, du noyer et du citronnier ;
- Les premières plantations au niveau de l'aire géographique ont été réalisées dans la région de Bni Boufrah et les zones limitrophes durant le protectorat espagnol.

#### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Les fruits sont issus du semis et exclusivement de la variété population appelée « Louz Abeldi » ;
- Les principales caractéristiques des fruits sont comme suit :
  - La coque des fruits est dure à très dure ;
  - L'amandon est de forme ovoïde à elliptique allongée ;
  - Les amandons sont de couleur marron clair ;
  - Le poids moyen de 100 amandons est compris entre 55 et 160 grammes.
  - Teneur en huile (% matière sèche) : 45 - 57 ;
  - Teneur en protéines totales (% matière sèche) : 18 - 33 ;
  - Teneur en glucides totaux (% exprimée en glucose) : 5,5 - 8 ;
  - Goût sucré et doux.

#### USAGES :

- Consommé comme fruit sec seul ou associé avec d'autres fruits secs.
- Utilisé dans l'art culinaire traditionnel et dans la pâtisserie.
- Utilisé dans la production de l'huile d'amande douce et des huiles essentielles pour l'utilisation cosmétique.

## INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE

### « Fromage de chèvre Chefchaouen »



#### GROUPEMENT DEMANDEUR :

Association nationale ovine et caprine « ANOC ».

#### OBJECTIFS DE L'IGP :

- Amélioration du niveau de vie de la population locale ;
- Valorisation du savoir-faire traditionnel ;
- Information du consommateur sur la fiabilité de l'origine du produit.

#### DONNÉES GÉNÉRALES SUR LE PRODUIT :

- Lait issu de chèvres de l'élevage extensif valorisant les ressources naturelles ;
- La contribution des ressources pastorales dans la couverture des besoins alimentaires des animaux varie de 49 % à 78 % ;
- Les parcours de la région sont riches en essences végétales sauvages et aromatiques.

#### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

Province de Chefchaouen avec 28 communes et province d'Ouezzane avec 6 communes.

#### RÉPUTATION HISTORIQUE :

- Savoir-faire de la population locale en matière de fabrication du fromage « Jben » ;
- Habitude de consommation de Jben ancrée chez la population Chefchaouen.

#### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Teneur en eau : 60 % à 70 % ;
- Rapport matière grasse/matière sèche : 45 % à 65 % ;
- Riche en acide folique et vitamine D ;
- Riche en calcium et protéines faciles à digérer ;
- Riche en vitamine de groupe B et en vitamine A ;
- Riche en acide gras à moyenne chaîne (C6, C8 et C10).

#### USAGES :

- Très apprécié comme plat local.

## INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE

### « Miel d'Arbousier Jbal My Abdessalam »



#### GROUPEMENT DEMANDEUR :

Union des coopératives apicoles kotb Moulay Abdessalam.

#### OBJECTIFS DE L'IGP :

- Une meilleure valorisation du produit pour un revenu juste ;
- Une démarche en phase avec les objectifs de la profession apicole ;
- Une meilleure connaissance de miel d'Arbousier Jbal Moulay Abdessalam ;
- Une traçabilité qui garantit l'origine.

#### IMPORTANCE DE LA FILIÈRE :

- Nombre de ruches traditionnelles : 22 700 ruches réparties sur plus de 1 500 apiculteurs ;
- Nombre de ruches modernes : 20 000 ruches réparties sur 200 apiculteurs, avec un minimum de 30 et un maximum de 500 ruches par exploitation ;
- Miellées : les plus importantes sont celles de montagne (Arbousier, Bruyère, Romarin, Thym et Origan) ;
- Production du miel, à l'échelle de la région : plus de 200 tonnes/an dont 50 % est issu de Larache ;
- Organisation professionnelle (OP) : plus de 40 coopératives et association et quatre unions de coopératives.

#### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

L'aire géographique comporte 4 communes rurales de la province de Larache, à savoir : Tazroute, Bni Arouss, Zaaroura et Ayacha.

#### RÉPUTATION HISTORIQUE :

- Au niveau de l'aire géographique, la végétation naturelle constituée notamment d'arbousier est largement dominante ;
- Déjà en 1975, Ruttner élève au rang de race les abeilles issues de la zone géographique délimitée. les témoignages couvrant la zone IG, attestent de la présence des abeilles et de la production de miel dans ce terroir de façon traditionnelle, à partir de ruches directement taillées dans les troncs de chaîne liège.

#### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Deux races : Apis Mellifera Intermissa et Apis Mellifera Major ayant butiné sur les associations végétales spontanées et naturelles des peuplements d'Arbousier appelées scientifiquement Arbutus une dode la région de Moulay Abdessalam ;
- Apparence : couleur brune, très homogène et non cristallisée ;
- Odeur : très faible odeur d'origine florale, du fumé et de fermenté ;
- Flaveur : très amer, piquant, moyennement sucré et présente une moyenne intensité de l'arôme de la note florale d'arbousier ;
- Spectre pollinique : pollen dominant d'arbousier > 50 % ;
- Taux d'Humidité (TH) : < 23 % ;
- Taux d'HMF : 9,6 meq/kg (<40meq/kg) ;
- Taux de fructose : 32 à 40 % ;
- Taux de glucose : 28 à 35 % ;
- Taux de saccharose : < 5 %.

#### USAGES :

- Très appréciée à l'échelle locale et nationale pour son goût poivré et ses vertus médicinales et cosmétiques.

# INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE

## « Huile d'olive vierge extra Ouezzane »



### GROUPEMENT DEMANDEUR :

Groupe de producteurs d'intérêt économique (GIE) « Femmes du Rif ».

### OBJECTIFS DE L'IGP :

- Préserver un savoir-faire local ;
- Améliorer le revenu des producteurs de l'huile d'olive vierge bénéficiant de l'IG ;
- Améliorer la qualité de la production oléicole dans la région d'Ouezzane ;
- Assurer un développement durable dans la région de production de l'huile d'olive vierge bénéficiant de l'IG.

### FILIÈRE OLÉICOLE :

- Superficie : 34.500 ha/an, ce qui représente près de 5 % de la superficie oléicole à l'échelle nationale ;
- Dominance de la variété population « Picholine Marocaine » qui représente près de 93 % des plantations ;
- Production totale en olives : 45 000 tonnes/an (90 % à la trituration et 10 % à la conserverie).

### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

L'aire de production couverte par l'Indication Géographique « Huile d'Olive Vierge Extra Ouezzane » s'étend sur 16 communes rurales de la Province d'Ouezzane.

### RÉPUTATION HISTORIQUE :

- La fondation de la ville d'Ouezzane, selon des recherches historiques, remonte à l'empire Romain qu'il l'a incluse dans l'axe routier « Tangis - Volubilis ». La culture de l'olivier y est très ancienne, et fût introduite par les Romains.

### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Variété : Picholine marocaine ;
- Couleur : vert doré ;
- Profil sensoriel : goût fruité moyen et équilibré avec une intensité supérieure ou égale à 3 ; Elle présente un goût piquant qui varie entre 2 et 4 sur l'échelle organoleptique du COI ;
- Acidité libre (exprimée en acide oléique) :  $\leq 0,8$  % ;
- Teneur en acide oléique : entre 71,5-73,5 % ;
- Teneur en acide linoléique : 0,8-1,0 % ;
- Indice de peroxyde limité à 10 milli équivalents d'oxygène peroxydique/kg d'huile d'olive ;
- Teneur en polyphénols totaux :  $\geq 200$  ppm.

### USAGES :

- Consommée à l'état naturel ou associée à d'autres plats culinaires locaux.

## INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE



### « Figue de barbarie Dellahia d'Al Hoceima »



#### GROUPEMENT DEMANDEUR :

Association Sobbar Targuiste pour le développement du cactus.

#### OBJECTIFS DE L'IG :

- La protection de la réputation de ce produit de terroir ;
- le développement d'une démarche « qualité », conformément aux recommandations du cahier des charges ;
- La préservation de la biodiversité
- L'amélioration du revenu des producteurs locaux.

#### IMPORTANCE DE LA FILIÈRE :

- Superficie : 2.250 ha
- Production : 19.000 T

#### DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE :

L'aire géographique couverte par l'indication géographique « Figue de Barbarie Dellahia d'Al Hoceima » englobe neuf (9) communes appartenant à la province d'Al Hoceima, réparties sur trois cercles comme suit :

- Communes du Cercle Beni Ouariaghel : Beni Hadifa ;
- Communes du Cercle Beni Boufrah : Senada, Beni Boufrah, Beni Gmil Mastassa, Beni Gmil Maksouline ;
- Communes du Cercle Targuist : Sidi Boutmim, Zarkat, Beni Ammart, Moulay Ahmed Cherif.

#### RÉPUTATION HISTORIQUE :

On raconte que la figue de barbarie Dellahia fut introduite dans le Rif par les espagnols à l'époque coloniale, qui l'ont ramené du Mexique.

#### PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :

- Le fruit est une baie charnue de forme arrondie et allongée du côté du pédoncule. Sa peau est de couleur vert-jaunâtre à maturité.
- Sa pulpe, riche en eau avec un goût sucré, rappelant celui de la pastèque, est de couleur vert-citron avec des petites graines tendres.
- Les principales caractéristiques physico-chimiques sont les suivantes :
  - Longueur du fruit : 6 - 7 cm ;
  - Largeur du fruit : 4 - 5 cm ;
  - Poids frais du fruit : 90 - 105 g ;
  - Teneur en jus : 20 - 26 ml/100 g de pulpe ;
  - Teneur en sucre : 13 - 14,5 g/100 g de jus.

#### USAGES :

- Consommée comme fruit frais et très apprécié comme fruit rafraîchissant lors de la période estivale.

