

Promotion de l'économie et développement local dans les zones excentrées du Maroc

GIZ VN: 81186271

GIZ BN: 2014.4108.8-001.00

## ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR Datte variété Jihel Province de Zagora



Rapport de Mme Hélène AOUATIF CHAPRON

# Promotion de l'économie et développement local dans les zones excentrées du Maroc

GIZ VN: 81186271

Rapport de Mme Hélène Aouatif CHAPRON

GIZ BN: 2014.4108.8-001.00

ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR

Datte variété Jihel  
Province de Zagora

Présenté par:

AFC Consultants International GmbH (AFC)  
Dottendorfer Str. 82  
53129 Bonn, Allemagne  
Tél.: +49-228-985790 / Téléfax: +49-228-9857979  
E-mail: info@afci.de / Web: www.afci.de



En consortium avec:

AFCi Consultants Maroc SARL AU  
Ryad des Oudayas, Immeuble N° 24, Appt N° 3  
Témara, Rabat, Marokko  
Tél.: +212-537 60 71 12  
Fax: +212-537 60 64 67  
E-Mail: afci-maroc@menara.ma  
Web: www.afci-maroc.ma



Pour:

Promotion de l'économie et développement local dans les zones excentrées du Maroc (PEDEL)  
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Ouarzazate, Maroc



Pour toutes informations additionnelles  
veuillez-vous adresser

au siège de AFC à Bonn :                      au siège de AFCi Maroc à Rabat :

Mme Dr. Ute Jacob  
Tél.: +49 (0) 228 - 98579 – 37  
E-mail: ute.jacob@afci.de

M. Abdessadik Faouzi  
Tél.: +212-537 60 71 12  
E-mail :  
abdessadik.faouzi@afci.de

## Table des matières

ABRÉVIATIONS.....	II
1. INTRODUCTION.....	1
2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA.....	3
2.1. ACTEURS IDENTIFIES.....	3
2.1.1. Les fournisseurs d'intrants.....	3
2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs.....	4
2.1.3. La Recherche.....	7
2.1.4. Les structures de financement.....	8
2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs.....	9
2.1.6. Les agro-industriels.....	10
2.1.7. Les commerçants.....	11
2.1.8. Les transporteurs.....	11
2.1.9. Les consommateurs.....	11
2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS.....	12
2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement.....	12
2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants.....	12
2.2.3. Cartographie de la filière.....	13
2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT.....	14
3. ANALYSE DE LA PRODUCTION.....	15
3.1. LES ZONES DE PRODUCTION.....	15
3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION.....	17
3.2.1. La terre.....	17
3.2.2. L'eau.....	18
3.2.3. La main d'œuvre.....	19
3.3. LES VARIETES CULTIVEES.....	19
3.4. LES TECHNIQUES CULTURALES.....	20
3.5. LES COUTS DE PRODUCTION.....	22
3.6. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION.....	23
4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS.....	24
5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION.....	24
5.1. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION.....	24
5.2. ANALYSE DES PRIX.....	25
5.3. ANALYSE DES COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION.....	26
5.4. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION.....	27
6. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT) ....	29
7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA A COURT ET MOYEN TERME.....	33
ANNEXE.....	36
Annexe 1 : Sources d'approvisionnement des commerçants de la province de Zagora.....	36
Annexe 2 : Liste des souks de la province de Zagora.....	37
Annexe 3 : Enquête détaillants à Ouarzazate. Septembre 2015.....	38

## ABRÉVIATIONS

ADA	Agence du Développement Agricole
ADS	Agence du Développement Social
ANDZOA	Agence Nationale du Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier
CMV	Centre de Mise en Valeur Agricole
CRP II	Centre de Ressources du Pilier 2
CR SMD	Conseil Régional de Sous Massa Draâ
DPA	Direction provinciale Agriculture
DRA	Direction Régionale Agriculture
EACCE	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations
ENA	Ecole Nationale de l'Administration
FDA	Fonds du Développement Agricole
FIMADATTES	Fédération Interprofessionnelle des Dattes
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GIP	Groupement d'Intérêt Public
GMS	Grande et Moyenne Surface
IGP	Indication Géographique Protégée
INDH	Initiative Nationale du Développement Humain
INDS	Institut National de Développement Social
INRA	Institut National de Recherche Agricole
MEF	Ministère de l'Economie et des Finances
OCP	Office Chérifien des Phosphates
ODCO	Office de Développement des Coopératives
ONCA	Office National du Conseil Agricole
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OPA	Organisation des Producteurs Agricoles
ORMVAO	Office Régionale de Mise en Valeur Agricole à Ouarzazate
PNUD	Programme des Nations-Unies pour le Développement
POS	Programme des Oasis du Sud
SAU	Superficie Agricole Utile
SDOQ	Signes Distinctifs d'Origine et de Qualité
SFDA	Société Financière de Développement Agricole
UV	Unité de Valorisation

## 1. INTRODUCTION

La production mondiale de dattes est évaluée à 7,5 millions de tonnes par année. Elle a plus que doublé depuis les années 1980. Plus de 98% de la production mondiale de dattes est effectuée dans l'hémisphère Nord et 90% est consommée dans les pays producteurs. Les trois pays producteurs de l'hémisphère Sud sont l'Afrique du Sud, la Namibie et l'Australie<sup>1</sup>.

La datte est produite dans plus de 30 pays. 5 pays représentaient 80% de la production mondiale en 2013 : Egypte, Iran, Arabie Saoudite, Algérie, Irak, Pakistan et Soudan. Le Maroc en représente 1,4 % avec une production aux environs de 107.000 tonnes en 2013 qui génère entre 2 et 2,5 milliards de dirhams de chiffre d'affaires<sup>2</sup>.

La valorisation des dattes se heurte à de nombreux obstacles qui engendrent des pertes importantes aussi bien en quantité qu'en qualité. Ainsi, une part non négligeable de la production est orientée vers l'alimentation animale faute de structure de transformation.

La commercialisation des dattes constitue toujours un goulot d'étranglement pour le développement de la filière phœnicicole. En parallèle, on assiste ces dernières années à un accroissement sans précédent du volume des importations de dattes, qui atteint plus de 30.000 tonnes/an.

La filière a bénéficié depuis 1986 d'un plan de restructuration. Mais la dynamique n'a été réellement enclenchée que récemment avec son intégration dans le cadre du projet arboriculture fruitière (2008/2013) soutenu par le Millenium Challenge. Le Ministère de l'Agriculture a défini deux axes dans le cadre de sa stratégie de développement de cette filière :

- l'extension de la superficie avec la plantation de 2,9 millions de plants à l'horizon 2020 ;
- l'accroissement de la production dattière pour atteindre 185.000 tonnes à l'horizon 2030 et la valoriser par l'amélioration de sa qualité et des conditions de sa commercialisation.

L'enjeu est de taille car l'économie des oasis dans le Sud-Est marocain repose essentiellement sur l'exploitation des palmeraies. L'activité phœnicicole contribue à hauteur de 20 à 60% dans la formation du revenu agricole pour plus de 1,4 million d'habitants

Un contrat programme a été signé en avril 2010 pour le développement de la filière phœnicicole, entre le gouvernement et la Fédération Interprofessionnelle Marocaine des dattes et d'autre part, la création, en novembre 2009, de l'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA). Ce contrat programme prévoit notamment:

- La réhabilitation et la reconstitution des palmeraies existantes sur une superficie globale de 48.000 hectares ;
- La création de nouvelles plantations, à l'extérieur des palmeraies, sur une superficie de 17.000 hectares ;
- La réalisation d'une production en dattes de 160.000 tonnes en 2020 contre 100.000 actuellement ;
- Le renforcement des disponibilités nationales de vitro-plants en portant la capacité annuelle moyenne de production à 300.000 plants entre 2010 et 2020 contre 60.000 plants/an sur la période de 2005-2009 ;
- La valorisation d'un tonnage global de 110.000 tonnes, soit près de 70% de la production attendue à l'horizon 2020 (dont 70.000 t en dattes fraîches conditionnées, 20.000 t en produits transformés et 20.000 t en aliments de bétail) ;
- Le développement des exportations des dattes de qualité supérieure pour atteindre un minimum de 5.000 tonnes en 2020 contre des quantités négligeables réalisées actuellement.

<sup>1</sup> Source : ciheam.org

<sup>2</sup> Source : ciheam.org

- Le budget alloué pour la mise en œuvre de ce contrat programme est de 7.7 Milliard dhs<sup>3</sup>.
- La province de Zagora est la plus importante zone de production des dattes. Son profil variétal est assez étendu. Cette région produit une bonne partie des dattes nobles du Maroc, dont la variété Jihel, objet de la présente étude. La variété Jihel a obtenu l'appellation Indication Géographique Protégée (IGP) et est désormais intitulée « Datte Jihel du Draa ».

*La Province de Zagora, qui s'étend sur une superficie de 23.000 km<sup>2</sup>, fait partie de la région économique Souss-Massa-Draa. La population de la province de Zagora s'élève, d'après le recensement de 2004, à 283.368 habitants dont 240.566 installés en milieu rural. Le taux d'urbanisation et la densité de la population sont respectivement de 15,10 % et 12 Hab./Km<sup>2</sup>. La population est très jeune, En effet 71% des habitants de la province ont moins de 30 ans et 30,3% sont en âge préscolaire et scolaire (5 à 14 ans).*

*La Province de Zagora comprend, comme précisé dans le tableau ci-dessous :*

- 2 Pachaliks : Pachalik de Zagora et Pachalik d'Agdez
- 3 Cercles : Cercle de Zagora, Cercle de Tinzouline et Cercle d'Agdez
- 9 Caïdats : Tinzouline, Tamegroute ; Tagounite, M'hamid el Ghizlane, Tamezmoute, Tazarine, N'kob, Beni zoli, Tansifte
- 2 Communes Urbaines : Zagora et Agdez
- 23 Communes Rurales. : Ternata, Errouha, Bleida, Beni Zoli Taftechna, Bouzeroual, Tinzouline, Tamegroute, Fezouata M'hamid El Ghizlane, Tagounite, Afla N'dra, Tansifte, Mezquita Tamezmoute, Afra, Oulad Yahya Lagrair, Tazarine, Ait Boudaoud, Taghbalte, N'kob, Ktaoua, Ait Ouallal

*La Province de Zagora dispose d'un réseau routier d'une longueur totale de 1.143 Km ce qui représente 2% du réseau du Royaume. Le réseau routier de la province est composé de 2 axes nationaux, 1 axe régional et 8 routes provinciales. La qualité du réseau routière est dans un état acceptable. Cependant, on notera la fréquence des éboulements de terrains et de l'avancée de sables influent sur le niveau de qualité.*

*La Province de Zagora recèle un important potentiel touristique qui se caractérise notamment par :*

- La longue et belle vallée du Draa et de ses palmeraies qui s'étend sur une longueur de 200 Km allant d'Agdez à M'Hamid El Ghizlane ;
- L'unité de Jbel Saghro et ses montagnes à paysage minéral ;
- Les dunes de sable de la région de M'hamid et de Tinfou.

Source : Monographie Zagora

<sup>3</sup> Source : www.andzoa.ma

## 2. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CVA

### 2.1. ACTEURS IDENTIFIÉS

#### 2.1.1. Les fournisseurs d'intrants

Les pépinières<sup>4</sup> sont peu nombreux dans les régions oasiennes, en raison essentiellement au caractère récalcitrant<sup>5</sup> du palmier dattier et aux difficultés techniques et managériales qu'exigent la gestion d'une pépinière. Très souvent, ce sont les producteurs eux-mêmes qui produisent généralement leurs propres plants pour satisfaire leurs propres besoins. Certains d'entre eux se sont spécialisés dans la production de plants des variétés nobles.

On compte actuellement quatre unités de production localisées à Erfoud, Ouarzazate et Zagora. La qualification et la disponibilité de la main d'œuvre ressortent comme des contraintes importantes pour le développement futur des pépinières.

Catégories des pépinières de palmiers dattier opérant au Maroc

Catégories	Nombre	Type de matériels de multiplication produits	Localité	Investissement (Dh)	Capacité de production (plants par an)
Producteur	Nd.	Rejets	Toutes les régions phoenicicoles	Moins de 10000	0 – 5 rejets par arbre par an
Pépinières	4	Rejets	Erfoud, Zagora, Ouarzazate	200 000 à 500 000	5000 à 10000
Laboratoires	3	Vitroplants	Casa, Meknès, Agadir	1000000 à 3000000	50 000 à 200 000

Source : Structure de la filière du palmier dattier dans la région Souss Massa Drâa. MCA 2011

Sociétés impliquées dans la production des vitro-plants de palmier dattier

Non de la société	Localisation	Type d'activité	Date de création
Al Bassatine	Meknès	Activité commerciale dans la production de vitro-plants d'espèces fruitières et florales	1981
	Casablanca	Production de palmier dattier et autres espèces	2005
	Agadir	Palmier dattier	2007
Sapiama	Taroudant	Palmier dattier, agrumes	2000
INRA	Marrakech et Erfoud	Recherche et développement	1960

Source : MCA

Les vitro-plants certifiés sont écoulées exclusivement auprès des offices régionaux de mise en valeur et des Directions Régionales de l'Agriculture à travers une convention annuelle signée avec le Ministère de l'Agriculture, l'Institut National de Recherche Agronomique (INRA) et les sociétés privées.

<sup>4</sup> Source : MCA

<sup>5</sup> Par caractère récalcitrant, on sous-entend le caractère xérophytique de l'espèce qui fait que la régénération des rejets, source de plants, se fait d'une façon très lente, en plus des caractéristiques botaniques qui privent l'espèce de toute possibilité de multiplication par greffage.

Le marché des vitro-plants est ouvert chaque année par appel public précisant les quantités, les caractéristiques des plants demandées et les modalités de livraisons.

L'accès aux souches de base se fait moyennant une royauté fixée à 5% des prix de vente sachant que les plants sont vendus actuellement à 300 dh/unité. Le Ministère s'engage de son côté à subventionner à 100% l'achat des plants qui sont remis aux producteurs par le biais des Offices Régionaux de Mise en Valeur Agricole.

L'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA) a signé une convention avec l'INRA pour un recensement des pieds et des variétés. Un montage financier est en cours pour la réalisation de ce projet. L'objectif est de couvrir les besoins en vitro plants, surtout pour la variété Mejhoul très demandée. L'ANDZOA prévoit la couverture des besoins en plants fin 2016 pour couvrir les extensions. Ensuite, les plants seront destinés au renouvellement.

Les engrais sont peu utilisés. L'Office Chérifien des Phosphates (OCP) a dispensé des formations sur la fertilisation du sol. Les rendements et la qualité se sont améliorés.

La société SONACOS livre les engrais et les semences (de toutes sortes orge, blé....) à l'Office qui revend à son tour les engrais via les CMV qui sont les régisseurs désignés et dans 6 points de vente :

- Agdez
- Tinzouline
- Asrir
- Tamegroute
- Tagounite
- Tazarine

Des facilités de paiement sont parfois accordées aux producteurs.

### **2.1.2. Les services techniques d'encadrement des producteurs**

Un grand nombre d'organismes publics<sup>6</sup> interviennent dans l'encadrement des producteurs de dattes, soutenus dans leur action par l'Agence Technique Belge (CTB).

#### **L'Agence pour le Développement Agricole (ADA)**

Créée en 2009, elle est l'acteur pivot pour la vérification de la cohérence des projets avec le PMV. L'ADA est notamment en charge de la préparation des conditions cadres de l'agrégation, de l'appui à la conception et au montage des projets, de l'évaluation des projets proposés par les opérateurs, de la gestion et du suivi / évaluation des projets des piliers I et II du plan Maroc Vert, de l'appui dans le domaine juridique, de la gestion des ressources humaines, des systèmes d'information ainsi que de la recherche et de l'attribution des financements nécessaires, notamment sur budgets de l'État pour le Pilier II.

#### **Les entités déconcentrées du MAPM : DRA - ORMVA et DPA**

La création des Directions Régionales de l'Agriculture correspond à un début « d'inversion de la pyramide » appelée à renforcer la décentralisation.

#### **L'ORMVA d'Ouarzazate (ORMVAO) :**

Créé par le décret n° 829-66 du 7 Rajeb 1386 (22 Octobre 1966), l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate (ORMVAO) est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Placé sous la double tutelle du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (MAPM), et du Ministère de l'Économie et des Finances (MEF), l'Office a pour principales missions :

<sup>6</sup> Dossier technique et financier pour les filières des dattes et du safran. CTB

- La gestion des lâchers du barrage Mansour Dahbi irriguant toute la vallée du Draâ ;
- La promotion dans sa zone d'action des travaux de remembrement, d'équipement du réseau d'irrigation et de drainage et, d'une façon générale, les aménagements tendant à améliorer la production agricole ;
- L'exploitation des ressources en eau destinées à l'usage agricole et des ouvrages publics d'irrigation et d'assainissement situés dans sa zone d'action ;
- L'appui à la mise en valeur des exploitations agricoles, la participation à la formation professionnelle des agriculteurs et la réalisation des opérations décidées par le Gouvernement en matière foncière et de mise en valeur.

Ces missions ont évolué au cours du temps, et l'ORMVAO est devenu un acteur public qui œuvre à la mise en œuvre de programmes gouvernementaux importants, comme l'INDH ou le Plan Maroc Vert.

Au niveau déconcentré, il existe 4 Subdivisions (une par province) et des Centres de Mise en Valeur «CMV» qui leur sont rattachés. Les Subdivisions sont plus particulièrement responsables de la mise en place des investissements. Les CMV sont eux chargés de la sensibilisation, de la vulgarisation et de la formation agricoles.

### **L'ANDZOA L'Agence Nationale de Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier**

Elle a été mise en place récemment. Elle commence déjà à jouer un rôle clé dans le développement des stratégies territoriales des oasis, dans lesquelles le développement de la filière dattes est considéré comme prioritaire et primordial. En l'absence d'une interprofession active, l'ANDZOA se développe comme un acteur avec une vision stratégique sur la filière phœnicicole et sur son pilotage. Ses programmes sont mis en œuvre à travers une convention avec les ORMVA.

**L'ODCO** L'Office du Développement des Coopératives fournit des services de base aux personnes souhaitant se regrouper en coopératives, sans intervenir dans le fonctionnement de celles-ci sauf occasionnellement en cas de conflit où il peut jouer un rôle d'arbitrage. Dans la pratique, l'ODCO est principalement actif dans l'enregistrement des coopératives et n'a pas suffisamment de moyens pour une action décentralisée.

**L'ONCA** L'Office National du Conseil Agricole (ONCA), mis en place fin 2013 pour jouer, à travers ses structures de proximité, de nouveaux rôles selon une nouvelle stratégie du conseil agricole élaborée récemment. Il est chargé d'appliquer la politique du gouvernement en matière de conseil agricole à travers notamment :

Le conseil agricole :

- Encadrer les agriculteurs en matière de conseil concernant la lutte contre les maladies affectant les plantes et les animaux ;
- Assister et accompagner les agriculteurs dans leurs démarches pour accéder aux encouragements et aides financières prévues par la législation et la réglementation en vigueur ;
- Assurer le développement et la promotion de la coopération internationale ;
- Développer et appliquer les méthodes innovantes de gestion et de diffusion des informations et des connaissances ;
- Assurer un conseil agricole axé sur l'approche genre ;
- L'accompagnement des organisations professionnelles
- L'accompagnement, l'encadrement et le conseil des professionnels des filières de production agricole en matière de techniques de production, de valorisation, de commercialisation et de gestion des exploitations ;
- L'accompagner les professionnels dans la conception et la réalisation de projets agricoles innovants et d'agrégation ;
- Le soutien des actions entreprises par les autres acteurs de développement agricole.

Actuellement, la Direction de l'Enseignement, de la Formation et de la Recherche (DEFR) du MAPM est toujours en charge pour la vulgarisation, formation, recherche et conseil agricole.

**L'Office National de Sécurité et de Salubrité Alimentaire (ONSSA).** Ses attributions et missions sont les suivantes :

- Appliquer la politique du gouvernement en matière de sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des produits alimentaires depuis les matières premières jusqu'au consommateur final, y compris les denrées destinées à l'alimentation des animaux ;
- Assurer la protection sanitaire du patrimoine végétal et animal national et contrôler les produits végétaux et animaux ou d'origine végétale ou animale, y compris les produits de la pêche, à l'importation, sur le marché intérieur et à l'exportation ;
- Assurer la surveillance sanitaire des animaux et contrôler leur identification et leurs mouvements ;
- Appliquer la réglementation en vigueur en matière de police sanitaire vétérinaire et phytosanitaire ;
- Procéder à l'analyse des risques sanitaires que peuvent engendrer les produits alimentaires et les denrées destinées à l'alimentation des animaux sur la santé des consommateurs ainsi que les agents pathogènes pour la santé des végétaux et des animaux ;
- Contrôler les maladies des végétaux et des animaux, les produits issus des végétaux et des animaux, les denrées destinées à l'alimentation des animaux, les médicaments vétérinaires ou tout autre produit destiné à l'usage de la médecine et de la chirurgie vétérinaires ;
- Délivrer les autorisations ou les agréments sanitaires, selon le cas, des établissements dans lesquels les produits alimentaires et les denrées destinées à l'alimentation des animaux sont produits, fabriqués, traités, manipulés, transportés, entreposés, conservés ou mis en vente, à l'exception des halles aux poissons, des navires de pêche, des barges flottantes et des unités de traitement, de production, de transformation, de conditionnement et de conservation des produits et sous-produits de pêche maritime ;
- Emettre son avis en ce qui concerne la conformité sanitaire des établissements de pêche maritime visés au paragraphe précédent avant leur agrément ;
- Contrôler et procéder à l'enregistrement des médicaments vétérinaires et des établissements pharmaceutiques vétérinaires ;
- Contrôler les additifs alimentaires, le matériel de conditionnement, les produits et matériaux susceptibles d'entrer en contact avec les produits alimentaires ainsi que les engrais et les eaux d'irrigation ;
- Autoriser et/ou enregistrer les exploitations d'élevage ;
- Contrôler et procéder à l'homologation des pesticides et à l'agrément des établissements qui les produisent, les importent ou les exportent ;
- Contrôler et procéder à la certification des semences et des plants et à l'agrément des établissements qui les produisent, les importent ou les exportent.

**Le CRP II** Le Centre des Ressources du Pilier II (CRPII), créé récemment (2010) a le statut d'un Groupement d'Intérêt Public (GIP) entre l'État et cinq établissements publics fondateurs, sous tutelle du MAPM, à savoir l'ADA – l'ENA- l'IAV- l'ENFI- et l'INRA. Ce centre s'appuie sur les ressources humaines mobiles appartenant aux différentes institutions fondatrices. Il a pour principales missions entre autres :

- La réalisation de programmes de formations et de stages destinés au renforcement des capacités des différents acteurs ;
- L'élaboration et la mise en œuvre d'un programme de communication ;
- Le développement des échanges d'expertise, de programme de sensibilisation des différentes institutions Le CRPII appuiera et accompagnera les structures décentralisées du MAPM et les autres acteurs locaux, impliqués dans la réalisation sur le terrain. Il devra assurer la capitalisation des expériences, des démarches et des métho-

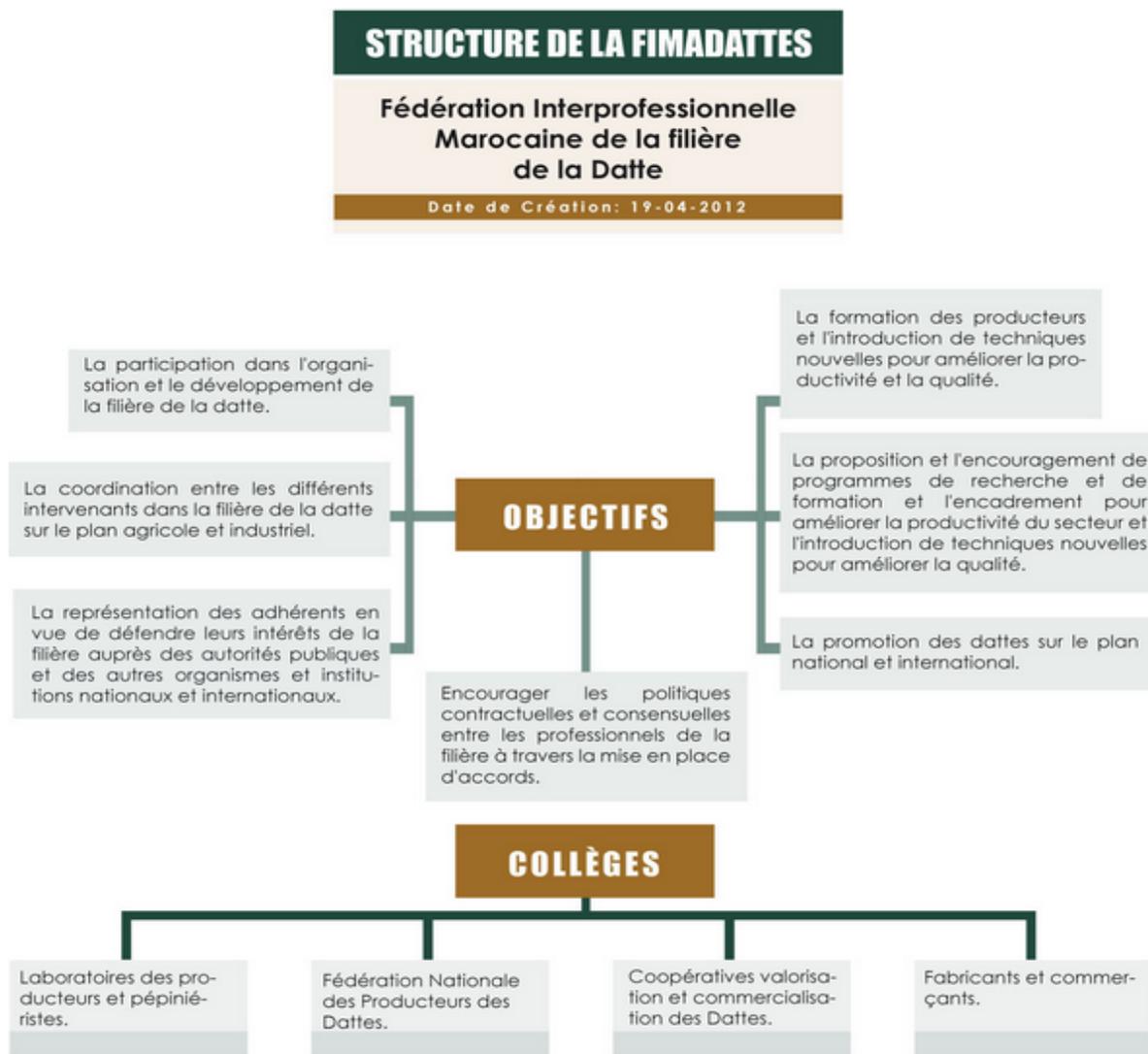
dologies pratiquées sur le terrain pour une meilleure connaissance des besoins des petites exploitations agricoles et des dynamiques territoriales, mais également pour le développement d'une ingénierie de formation à destination des structures d'encadrement et des leaders paysans.

Le **PNUD** a joint ses efforts à ceux de **l'Agence du Sud** en 2006. Une approche intégrée et inclusive a été utilisée comme levier de développement. Le **Programme des Oasis du Sud (POS)** repose sur les piliers suivants, dans une optique de développement humain et intégré :

- promouvoir la planification locale ;
- valoriser les produits du terroir ;
- promouvoir l'écotourisme ;
- préserver et valoriser le patrimoine et protéger l'environnement.

A cet égard, le POS a mis en place un système d'information communal au sein de 40 communes rurales et urbaines. Le Programme a appuyé la validation des plans communaux de développement de 33 communes, réalisé sept diagnostics participatifs et coopère étroitement avec la province de Tata pour la réalisation du plan provincial de développement. Le réseau des femmes élues de la région, qui a vu le jour en 2012, a défini cette année un programme d'appui aux femmes.

**La Fédération Interprofessionnelle Marocaine de la filière de Dattes** a été créée lors de l'élaboration du contrat programme pour contribuer à sa mise en œuvre.



Source : [www.andzoa.ma](http://www.andzoa.ma)

### 2.1.3. La Recherche

L'INRA réalise des tests de techniques de multiplication et accompagne les laboratoires marocains spécialisés dans la production des vitro plants. La variété Jihel, en tant que datte noble, fait l'objet d'une multiplication par vitroplants, sachant que les deux variétés prioritaires sont la Mejhoul et la Boufeggous.

### 2.1.4. Les structures de financement

Le système bancaire reste généralement assez peu utilisé par les producteurs agricoles concernés par le pilier II pour les raisons suivantes :

- une certaine méfiance des bénéficiaires par rapport au système bancaire ;
- un déficit dans la capacité de gestion financière et managériale des coopératives et des GIEs par rapport aux exigences des institutions de financement.

Généralement, la **microfinance rurale** et agricole n'est pas très développée au Maroc. Le système bancaire est traditionnellement présent via le Crédit Agricole du Maroc (CAM) avec deux nouvelles institutions, filiales qui ont vu le jour : la Société de Financement pour le Développement Agricole (SFDA) et la Fondation ARDI.

Le **Crédit Agricole** propose des financements adaptés, mais le taux d'intérêt reste élevé, aux alentours de 8%. De plus, les petits producteurs sont réticents au crédit pour des motifs religieux (riba).

Le produit financier « **Tamwil El Fellah** » est destiné à tous les exploitants qui ont du mal à présenter dans leurs dossiers de demande de crédit des garanties solides, notamment foncières. SFDA semble l'option la mieux adaptée à la filière des dattes. Deux conventions, portant sur un total de 136 projets pilier II, ont été signées entre le CAM/SFDA et l'État, représenté par ses Ministères de l'Agriculture et des Finances, d'une part et par l'ADA d'autre part, afin de tenter de développer des instruments de financements bancaires sur le pilier II. La seule garantie que peuvent éventuellement présenter les producteurs, individuellement ou collectivement, concerne une réserve de produits bruts ou transformés qui peut être conservée sur une longue période de temps avant la vente

Un produit financier a été spécialement développé pour les producteurs et transformateurs de dattes : « **Tatmine Tournour** » pour le financement d'investissements en unité de valorisation de stockage frigorifique, de conditionnement, d'emballage ou des besoins de crédit de fonctionnement.

Les modalités de ce financement sont les suivantes :

- Quotité de financement allant jusqu'à 70% ;
- Durée de remboursement pouvant aller jusqu'à 10 ans ;
- Possibilité d'un différé d'amortissement pouvant atteindre 2 ans ;
- Taux d'intérêt préférentiel : 7% (HT) pour les crédits à moyen et long terme. 5% (HT) pour les crédits à court terme ;
- Des modalités de remboursement personnalisées ;

Ce produit est assorti de deux services :

- L'assistance technique et conseils dans le montage de votre projet ;
- L'accompagnement à l'international avec des conditions privilégiées.

La **fondation ARDI**, établissement de microcrédit pour les plus démunis qui s'ajoute à la douzaine d'institutions de microcrédit officiellement autorisées.

Les principaux canaux de financement des filières sont basés sur les subventions de l'État à travers une diversité de fonds tels que :

- le FDA, et le FDR destinés surtout à l'aménagement d'infrastructures ;
- le Fonds Hassan II ;
- l'INDH ;
- l'Agence de Développement Social (ADS) pour des projets sociaux et socio-économiques.

Ces subventions cheminent, de plus en plus, par des institutions bancaires alors que les apports (financiers ou en nature) des bénéficiaires sont généralement modestes. Les projets de plantations représentent la majorité des décaissements de ce type de subvention pour le pilier II.

Le **Fonds de Développement Agricole (FDA)** finance les subventions pour l'irrigation localisée avec un plafond de 45.000 DH/ha. Le coût estimé par hectare est de 20.000 DH pour une durée de vie estimée à trois ans. En dessous de 0,5 ha la subvention est à 100%, Au-delà la subvention tombe à 80%. La seule condition exigée est un lien juridique (titre de propriété) avec le terrain. Les filets anti-grêles sont subventionnés à hauteur de 7% par le FDA, avec un plafond de 50.000 DH/ha

Les différents canaux de financement décrits ci-dessus ne sont que partiellement adaptés aux besoins des petits producteurs et de leurs coopératives.

### 2.1.5. Les producteurs et les organisations de producteurs

La plupart des OPA constituées dans la zone Oasis ont pour principaux objectifs la gestion rationnelle de l'eau, l'augmentation de la production et la réalisation des bénéfices. Leur fonctionnement est affecté par le processus de décision qui ne suit pas toujours les règles démocratiques, ce qui est source de conflits. Les principales contraintes des OPA sont de nature géographique, économique, institutionnelle, liées au manque de formation et au manque d'encadrement. Se rajoutent l'analphabétisme des adhérents et les problèmes de commercialisation. La majorité des OPA se base sur ses propres moyens de financement (cotisations des adhérents) et sur les subventions (FDA, INDS, ADS, ONG)

On dénombre 7 GIE, tous créés en 2012, rassemblant 18 coopératives pour un total de 1.007 adhérents. Ces chiffres datent de 2013 et ont pu évoluer depuis.

Nom GIE	Date de création	Siège social	Coopératives et sociétés adhérentes	Date de création	Nombre d'adhérents
Mezquita-Agdez	19-7-2012	Agdz	Société Timarinetijaratagdz	2001	<b>2</b>
			Société Ait Atta	2012	<b>1</b>
			Société Palmeraie Mezquita	2009	<b>5</b>
			Coop Agdz (Dattes)	1994	<b>44</b>
Ouahat Ta-mezmoute Tin-zouline Draa	10-4-2012	Ta-mezmoute	Coop Agricole Ouhatta-mezmoute	2011	<b>84</b>
			Coop Agricole Toumourinzouline	2008	<b>82</b>
			Coop Agricole Toumour Almajd	2011	<b>90</b>
Ouahat Ternata	5-3-2012	Asrir	Coop Annakhil	1999	<b>7</b>
			Coop Biladi	2009	<b>12</b>
Ouahat Fezouata	9-4-2012	Ta-megroute	Coop Agricole Amal, Ta-megroute	1980	<b>356</b>
			Coop Agricole Jbalbani	1999	<b>52</b>

Nom GIE	Date de création	Siège social	Coopératives et sociétés adhérentes	Date de création	Nombre d'adhérents
Azaghar Pour-Dattes	15-5-2012	Tagounite	Coop Agricole Toumour Alassa-la	2001	13
			Coop Agricole Ktaoua	1980	53
Toumour M'Hamid	1-7-2012	Mhamid	Société Ouahat Al Janoub	2007	1
			Coop Agricole El Ghizlane	1980	125
Maider-Tazarine	7-7-2012	Tazarine	Coop Elhassania - Attaouia	1976	55
			Coop Aitajmou - Ait Ouallal	1991	10
			Coop Taghzoute	2010	25
<b>TOTAL</b>					<b>1007</b>

Certains de ces GIE et coopératives sont dotés de chambres froides dont les capacités sont données ci-dessous. Toutefois, cette capacité reste sous-utilisée à aujourd'hui. Notons que ces chiffres datent de fin 2013. Mais il semblerait que la situation n'ait pas beaucoup évolué depuis. Un atelier s'est tenu récemment à Ouarzazate (15 au 17 septembre 2015) sous l'égide commune de l'ORMVAO et de la CTB pour trouver une solution au problème bloquant et préoccupant de l'insuffisance du fonds de roulement des GIE.

Palmeraie : Gie / Coopérative / Société	Capacité T	Cadre	Etat
Tinzouline : Gie Ouahattamezmoute	400	Ormvaio-Mca	Fonctionnelle
Agdz : Gie Mezguita – Agdez	400		Non Fonctionnelle
Ternata : Gie Ouahatternata	400		Non Fonctionnelle
Ouhmidi : Gieouhmidi	100		Non Fonctionnelle
M'Hamid Al Ghizlane : Gie Toumour M'hamid	100		Non Fonctionnelle
Ktaoua-Tagounite : Coopérative El Assala	40	Ormvaio-Ctb	Fonctionnelle
Ternata : Coopérative Ennakhil	70		Fonctionnelle
Tinzouline : Coopérative Toumourtinzouline	40		Fonctionnelle
Fezouata : Coopérative Moustakbal Draa	20	Pmv Et Autres	Fonctionnelle
Tazarine : Gie Maidertazarine	200		Non Fonctionnelle
Zagora : Unité Mellali	20	Privé	Fonctionnelle
Zagora : Unité El Ghazali	20		Fonctionnelle
Zagora : Unité Lahcini	20		Fonctionnelle
Tinzouline : Unité El Mezouari	10		Fonctionnelle
Agdz : Société Tijarattimarine	Unité Transformation		Fonctionnelle
M'hamid Alghizlane/Société Ouahat Aljanoub			Fonctionnelle
<b>Total</b>	<b>1840</b>		

Source : ORMVAO, 2014 ; Diagnostic GIE, ANDZOA, 2012

### 2.1.6. Les agro-industriels

Le secteur industriel, au niveau de la Province de Zagora occupe une place de second plan dans l'activité économique de la région. Cette situation est due en grande partie à l'éloignement et à l'enclavement de la Province. Une seule unité industrielle opère dans la province de Zagora.

Raison Sociale	Production (En Litres)	Investissement	Valeur Ajoutée
Coopérative HALIB DRAA	5.907.000,00	0,00	1.038.000,00

Source : Enquête annuelle sur les industries de transformation édition 2012

### 2.1.7. Les commerçants

Le secteur du commerce connaît une évolution rapide du fait de l'importance croissante du marché local. On estime le nombre des commerçants à près de 1694, répartis comme suit.

Catégorie Milieu	Grossistes	Détailants	Total	%	
				Grossistes	Détailants
Urbain	33	881	914	3,6	96,4
Rural	30	750	780	3,8	96,2
<b>Total</b>	<b>63</b>	<b>1.631</b>	<b>1694</b>	<b>3,7</b>	<b>96,3</b>

Source : Monographie Zagora 2013

Les sources d'approvisionnement sont assez diversifiées, tant au niveau local que national, en particulier pour les produits agroalimentaires. Elles sont données en annexe.

Du fait que la Province de Zagora est caractérisée par la prédominance des populations rurales, le souk joue un rôle primordial pour les agriculteurs qui viennent vendre leur production et s'approvisionner. La liste des souks est donnée en annexe.

Par commerçant pour la filière dattière, on inclue les collecteurs locaux en charge d'identifier les producteurs et d'acheter les dattes pour le compte de grossistes basés dans les centres de consommation du Maroc. Les détaillants s'approvisionnent en règle générale auprès des grossistes, mais il arrive fréquemment qu'ils s'approvisionnent directement des producteurs. Les producteurs s'improvisent aussi commerçants pour aller écouler leur production dans les souks de la région.

### 2.1.8. Les transporteurs

Les dattes sont acheminées vers les centres de consommation locaux, régionaux et nationaux par camions non réfrigérés pour les grandes quantités destinées aux marchés des agglomérations urbaines, généralement chargés par les nombreux intermédiaires. Les producteurs transportent leur récolte par charrettes, en motos aménagées, ou en voitures utilitaires.



### 2.1.9. Les consommateurs

La consommation des dattes est occasionnelle et se concentre autour du mois de Ramadan et des fêtes religieuses. Les consommateurs marocains considèrent la dattes comme un produit générique. Ils marquent leur préférence pour une dattes molle, sucrée et conditionnée dans des emballages en carton. Toutefois, on notera que le consommateur marocain consi-

dère la datte comme produit générique. Seules quelques variétés nobles comme la Mejhoul et la Boufeggous ont une bonne notoriété.

## **2.2. ROLES ET RESPONSABILITES DES ACTEURS**

### **2.2.1. Les relations entre producteurs et structures d'encadrement**

Une certaine « effervescence » règne dans la filière des dattes. Un grand nombre d'intervenants tant de l'administration publique que des ONG (CTB, PNUD) accompagnent cette filière stratégique, l'objectif du gouvernement marocain étant de contrer les fortes importations de dattes, pour la grande part en provenance de la Tunisie.

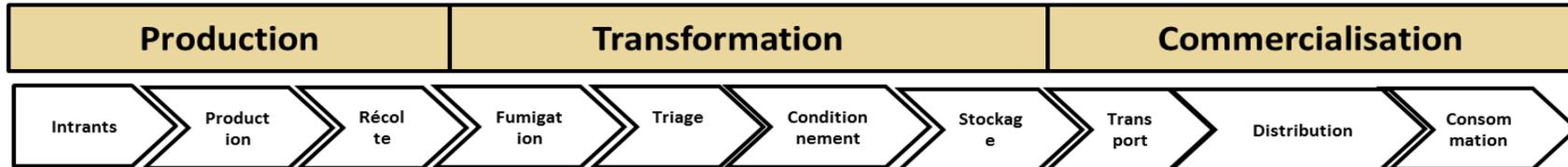
Les producteurs, ainsi que les transformateurs, bénéficient d'un encadrement de proximité.

### **2.2.2. Les relations entre producteurs et commerçants**

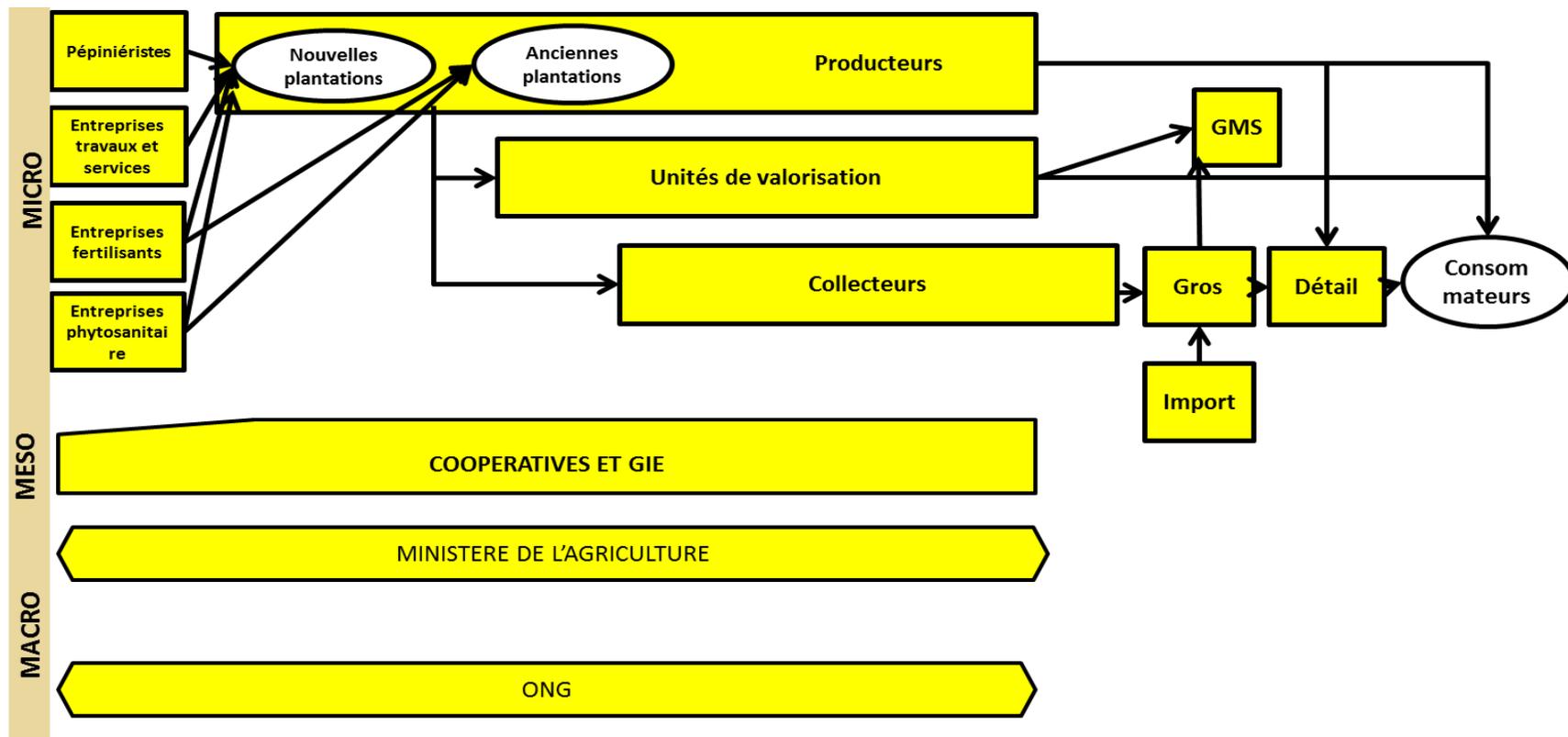
Le rapport de force est du côté des commerçants. L'option favorisée par les producteurs est la vente sur pied, avec règlement immédiat en espèces. Le producteur peut également effectuer lui-même la récolte. Toutefois, le pouvoir de négociation de ces derniers, reste limité du fait justement d'accords isolés. La création assez récente des GIE en charge de la commercialisation va certainement changer la donne à terme.

### 2.2.3. Cartographie de la filière

#### Fonctions



#### Principaux acteurs



La présente cartographie ne prend pas en compte la transformation des dattes communes, la variété Jihel étant considérée datte noble.

Les producteurs des anciennes palmeraies se fournissent occasionnellement en fertilisants et produits phytosanitaires auprès des entreprises spécialisées. Les nouvelles extensions nécessitent davantage d'intrants et de services. Elles s'approvisionnent en plants (rejets ou vitro plants) auprès des pépinières agréées et font appel aux services de spécialistes pour l'aménagement des terres agricoles et l'installation de l'irrigation localisée.

Les producteurs assurent les différentes opérations de production. Les petits producteurs se différencient des grandes exploitations car ils privilégient la vente sur pied, laissant à l'acheteur, généralement un intermédiaire désigné par le terme de collecteur et mandaté par des grossistes. Les petits producteurs sont ainsi assurés d'un règlement comptant dès la récolte. Le collecteur prend à sa charge toutes les opérations de récolte, de triage, de conditionnement, de stockage et de transport. Il semblerait que l'opération de fumigation soit parfois effectuée à même les exploitations, si elle n'est tout simplement pas ignorée.

En règle générale, les petits producteurs, font appel aux collecteurs qui acheminent la marchandise vers les grossistes qui assurent, notamment ceux qui ont une assise financière suffisante, l'entreposage froid pour une vente différée, en particulier durant les fortes périodes de consommation (ramadan, fêtes religieuses et saison des mariages). Ces grossistes s'approvisionnent également auprès des importateurs pour pallier aux insuffisances de la production nationale. Ces grossistes fournissent à leur tour les détaillants traditionnels (épiceries ou marchés de fruits et légumes) et la GMS.

Les producteurs qui effectuent eux-mêmes la récolte et, parfois aussi le conditionnement, commercialisent eux-mêmes leur production dans les souks ou directement aux particuliers (et touristes) qui viennent s'approvisionner dans la région. Le stockage est effectué dans les zones de production pendant un temps assez limité en raison de la périssabilité rapide de la datte en particulier des dattes molles et semi-molles.

Les intermédiaires écoulent aussi une bonne part de leurs achats dans les souks. Les chambres froides nouvellement créées sont approvisionnées par les producteurs qui effectuent eux-mêmes la récolte. Les coopératives gérant ces stations de conditionnement commercialisent les dattes conditionnées selon les normes et dans des emballages adaptés auprès de la grande distribution, dans les salons et foires, et parfois directement auprès des détaillants et des particuliers qui viennent s'approvisionner dans les zones de production.

### **2.3. LES CONTRAINTES DE FONCTIONNEMENT**

De nombreuses contraintes sont identifiées pour le bon fonctionnement de la filière des dattes.

En amont, les contraintes qui se posent pour la production de plants de palmier dattier sont d'ordres biologiques et techniques. Sur le plan biologique, et vu le caractère récalcitrant de l'espèce plus prononcé chez les variétés nobles, la multiplication est très lente, causant des insuffisances dans l'approvisionnement des nouvelles plantations. Les nouvelles plantations, généralement sur d'importantes superficies, nécessitent de gros investissements initiaux, les rendements n'ayant lieu que près de 7 ans en moyenne après la plantation. Leurs besoins sont difficilement comblés, en particulier pour les vitroplants.

En aval, les stations de conditionnement ne disposent pas de capacités suffisantes pour drainer toute la production de la région, actuelle et à venir. Elles ne disposent pas non plus d'un fonds de roulement suffisant pour un règlement au comptant des producteurs. Les business plans initiaux sont loin d'être réalisés. Les stations peinent à couvrir leurs charges de structure. Ce cercle vicieux ne milite pas en faveur d'une rentabilisation et d'une pérennisation de ces stations.



Palmeraies de Zagora	Variétés	Nombre total de pieds	Nombre de pieds productifs	Production en T
	Najda	10.960	8.768	263
	<b>Total</b>	<b>275.000</b>	<b>113.771</b>	<b>6.268</b>
Ternata	Khalte	96.812	43.565	2832
	<b>Jihel</b>	<b>35.094</b>	<b>15.792</b>	<b>711</b>
	Bousthammi	64.138	28.862	1.443
	Boufeggous	5.567	2.505	113
	Bouskri	4.599	2.069	83
	Aguelid	3.388	1.525	69
	Iklane	7.987	3.594	252
	Bourar	4.357	1.960	98
	Ahardane	3.146	1.416	57
	Najda	16.942	7.624	229
<b>Total</b>	<b>242.030</b>	<b>108.914</b>	<b>5.885</b>	
Fezouata	Khalte	127.826	57.522	2.876
	<b>Jihel</b>	<b>38.076</b>	<b>17.134</b>	<b>1.199</b>
	Bousthammi	59.833	26.925	1.212
	Boufeggous	6.799	3.060	138
	Bouskri	4.895	2.203	66
	Aguelid	2.720	1.224	55
	Iklane	8.975	4.039	283
	Bourar	4.080	1.836	92
	Ahardane	2.448	1.101	44
	Najda	16.318	7.343	220
<b>Total</b>	<b>271.970</b>	<b>12.2387</b>	<b>6.185</b>	
Tagounite-Ktaoua	Khalte	15.450	4.481	224
	<b>Jihel</b>	<b>164.311</b>	<b>46.007</b>	<b>2.070</b>
	Boufeggous	3.679	1.067	48
	Bouskri	16.431	4.272	128
	Iklane	33.107	9.601	672
	Najda	12.262	3.556	107
<b>Total</b>	<b>245.240</b>	<b>68.984</b>	<b>3.250</b>	
Mhamid AL Ghizlane	Khalte	11.802	3.422	171
	<b>Jihel</b>	<b>62.942</b>	<b>17.624</b>	<b>793</b>
	Boufeggous	11.802	3.422	154
	Bouskri	13.113	3.409	102
	Iklane	26.226	7.606	342
	Najda	5.245	1.521	46
<b>Total</b>	<b>131.130</b>	<b>37.005</b>	<b>1.609</b>	
Tazarine	Khalte	26.520	7.956	398
	<b>Jihel</b>	<b>850</b>	<b>238</b>	<b>11</b>
	Boufeggous	2.550	663	33
	Bousthammi	3.060	887	35
	Najda	1.020	0	0
<b>Total</b>	<b>34.000</b>	<b>9.744</b>	<b>477</b>	

Source : ORMVAO, Bilan Phoénicicole 2012-2013

La production de la variété Jihel durant la campagne 2012-2013 s'élevait à 5.768 Tonnes, soit 18% de la production de dattes de la province estimée à 32.337 Tonnes.

Variété Jihel / Palmeraie	Nombre total de pieds	Total pieds productifs	Tonnage Jihel	Tonnage toutes variétés confondues	% Jihel
Mezguita	12.600	11.446	459	8.663	5%
Tinzouline	31.510	11.659	525	6.268	8%
Ternata	35.094	15.792	711	5.885	12%
Fezouata	38.076	17.134	1.199	6.185	19%
Tagounite Ktaoua	164.311	46.007	2.070	3.250	64%
M'hamid El Ghizlane	62.942	17.624	793	1.609	49%
Tazarine	850	238	11	477	2%
<b>Total</b>	<b>345.383</b>	<b>119.900</b>	<b>5.768</b>	<b>32.337</b>	<b>18%</b>

Les zones d'extension sont dans la majorité des cas conduites avec des cultures intercalaires, notamment la pastèque, et ce pour diversifier la production et valoriser l'investissement en attendant l'entrée en production du palmier dattier.

## 3.2. LES FACTEURS DE PRODUCTION

### 3.2.1. La terre

La Province de Zagora<sup>7</sup> s'étend sur une superficie de 23.000 Km<sup>2</sup> dont 33.100 ha de SAU et 2.129.650 ha de parcours. Les sols sont argilo-limoneux, pauvre en azote, mais riche en potassium. Sur le plan topographique, la région est compartimentée en plusieurs unités (Vallées, montagnes, plaines et plateaux désertiques). Le cadre climatique s'inscrit globalement dans l'étage bioclimatique saharien. Les vents dominants dans la région sont le "Chérgui" sec et chaud en provenance du Nord-Est, plus fréquent en été, et le "Sahili", plus frais en provenance du Sud-Ouest se manifestant en hiver.

La superficie agricole utile est de 37.049 ha répartie en :

- Zone irriguée : 36.881 ha,
- Zone Bour (Epannage) : 168 ha.

La répartition des zones agricoles par mode d'appropriation est la suivante :

- Melk : 35.324 ha,
- Propriété privée de l'Etat : 195 ha,
- Terre collective : 122 ha,
- Terre Habous : 1.408 ha,
- Forêts : 15.000 ha,
- Parcours et incultes : 2.128.258 ha.

On notera que la principale caractéristique des exploitations phoenicicoles est le morcellement des parcelles qui peuvent aller jusqu'à 8<sup>8</sup>. La classification des exploitations selon leurs tailles montre que dans 56% des cas la taille est inférieure à 2 Ha. Elles sont gérées essentiellement par des hommes (98%). Le statut foncier des terres est presque exclusivement Melk (99,9%). Les terres relevant du statut domanial, guich et collectif existent mais elles sont rares.

<sup>7</sup> Monographie Zagora 2013

<sup>8</sup> MCA Maroc : Analyse chaîne de valeur dattes. 2011

Quant au mode de faire valoir, le mode direct est le plus dominant (99%), mais la gestion par location ou par association est aussi présente à des faibles proportions. La taille moyenne des exploitations gérées par mode de faire valoir direct est de 2,44 Ha.

Il s'agit assez souvent d'exploitations familiales. L'accès à l'eau est régit par des droits d'eau pour chaque source, seguias ou Khettara Les contrats sur les cultures annuelles sont de 1/3 ou ¼ (Toulout ou Roubouaa) pour le preneur (celui qui apporte la main d'oeuvre). Le donneur de la terre apporte les semences, engrais, fumier, etc et reçoit les 2/3 ou les ¾ selon le cas.

### 3.2.2. L'eau

Globalement, et au niveau national<sup>9</sup>, l'irrigation est assurée essentiellement à partir des puits (31 %), des oueds (27%) ou des barrages (29%). Plusieurs producteurs ont recours à plus d'une origine pour satisfaire les besoins de leurs cultures tout au long de l'année, mais bon nombre déclarent avoir recours à une seule source : les oueds dans 46% des cas, les sources dans 20% des cas et les puits dans 15%. Quand il s'agit des puits, plus de 90% des exploitants déclarent faire des pompages sur leurs propres exploitations. Moins de 1% des producteurs utilisent l'irrigation en goutte à goutte ou l'aspersion<sup>10</sup>. L'utilisation collective de l'eau d'irrigation avec une répartition selon les droits d'eau, est très répandue dans les régions oasiennes, elle concerne plus de 95% des producteurs.

La quasi-totalité des exploitations oasiennes sont irriguées (96%). La superficie moyenne d'une parcelle irriguée est de 0,43 Ha, contre 0,49 Ha pour une parcelle non irriguée, et elle est plus petite (0,43 Ha) qu'en dehors du périmètre.

En matière de ressources en eau, la Province de Zagora<sup>11</sup> se divise en deux parties: le bassin de Tazarine et le bassin du Draa. Le réseau hydrographique, organisé autour de l'oued Draa, est marqué par l'irrégularité de ses apports et la discontinuité de son écoulement.

Concernant les eaux superficielles, les eaux de surface forment la majeure partie des ressources en eau renouvelables de la région. L'Oued Draa draine d'importants écoulements provenant du Haut Atlas avec un apport annuel moyen de 560 millions de m<sup>3</sup> pouvant varier entre les valeurs extrêmes de 90 à 1400 millions de m<sup>3</sup>.

Quant aux eaux souterraines, les principales zones aquifères de la région sont :

- La vallée du Draa qui comporte six nappes alluvionnaires importantes situées entre Agdez et M'hamid.
- L'Anti- Atlas et le flanc sud de jbel Saghro où les ressources sont faibles et se trouvent essentiellement dans les zones fracturées et dans les zones alluviales. La productivité est très faible et varie entre 0,1 à 100 m<sup>3</sup>/Jour. Lors des années de sécheresse on assiste à l'assèchement des puits et au tarissement des Khéttaras notamment dans la région de Tazarine.

L'infrastructure hydro- agricole se compose de la grande hydraulique qui est constituée d'un barrage de retenue, le Mansour Eddahbi (440 Mm<sup>3</sup>), de 5 barrages de déviation sur l'Oued Draa, de 207 km de canaux principaux, de 141 km de canaux secondaires, d'un réseau traditionnel de 89 seguias, et de 4.000 stations de pompage.

9 Structure de la filière du palmier dattier dans la région Souss Massa Drâa. MCA. 2011

10 Structure de la filière du palmier dattier dans la région Souss Massa Drâa. MCA. 2011

11 Monographie Zagora 2013

La petite et moyenne hydraulique se compose d'un barrage d'épandage, de 4 barrages de déviation, de 23 km de réseau d'irrigation et de 1.600 stations de pompage.

La pluviométrie moyenne annuelle est très faible et diminue du nord vers le sud: 108 mm à Agdez, 74 mm à Zagora.

### 3.2.3. La main d'œuvre

Cette région, comme d'autres dans le sud marocain, subit la désertion des zones agricoles. Il semblerait que les femmes effectuent elles aussi, ces dernières années, la récolte, et entreprennent la périlleuse ascension des palmiers.

## 3.3. LES VARIETES CULTIVEES

Le patrimoine phoenicole marocain compte quelque 450 cultivars<sup>12</sup> qu'on peut classer en trois catégories :

- Des variétés connues et identifiées ayant une importance économique confirmée, utilisées soit pour la consommation humaine (Jihel ; Majhoul, Boufeggous etc.) soit pour l'alimentation de bétail (Aguelid etc.) ;
- Des variétés non identifiées, communément regroupés sous l'intitulé de Khalt ou Sair qui sont aussi d'une bonne qualité mais qui proviennent de plusieurs origines ;
- Des variétés d'importance secondaire qui sont parfois identifiées par un nom mais avec une faible répartition et représentativité.

Seule une dizaine fait l'objet d'exploitation commerciale.

Les variétés les plus prisées sont les moins productives, suite à la politique de sélection des fruits pour la qualité de leurs fruits et non pour leur performance agronomique. Elles régénèrent moins de rejets, se multiplient plus lentement et sont plus sensibles aux maladies, notamment le bayoud.

Variété	Pieds totaux	%	Pieds productifs	%	Production	%
Khalts*	2.571.212	53,89	1.518.550	58,90	47.952	57,9
Boufeggous*	538.911	11,30	303.026	11,75	8.637	10,4
<b>Jihel*</b>	<b>483.465</b>	<b>10,13</b>	<b>203.519</b>	<b>7,89</b>	<b>7.421</b>	<b>8,97</b>
Bousthammi*	192.959	4,04	91.199	3,54	4.815	5,82
Bouslikhene*	227.894	4,78	90.175	3,50	3.156	3,81
Majhoul*	152.761	3,20	73.020	2,83	2.204	2,66
Assiane	90.000	1,89	62.000	2,40	1.984	2,40
Iklane	88.077	1,85	31.556	1,22	1.818	2,20
Bouskri*	139.714	2,93	85.262	3,31	1.452	1,75
Najda*	152.720	3,20	45.837	1,78	1.347	1,63
Race Lahmer	25.990	0,54	11.696	0,45	468	0,57
Aguelid	14.072	0,29	7.067	0,27	270	0,33
Bouittob*	34.450	0,72	25.201	0,98	252	0,30
Bourar*	11.987	0,25	6.546	0,25	231	0,28

<sup>12</sup> Sadri, H. 2011. *Pack Agro, no 101 – Novembre 2011*

Variété	Pieds totaux	%	Pieds productifs	%	Production	%
Boufeggous Gharas	9.600	0,20	4.100	0,16	139	0,17
Ahardane	7.786	0,16	3.175	0,12	127	0,15
Aziza Bouzid*	9.700	0,20	3.000	0,12	108	0,13
Bouijjou	4.397	0,09	3.000	0,12	105	0,13
Otoukdime*	3.500	0,07	3.500	0,14	88	0,11
Hafs	1.000	0,02	1.000	0,04	50	0,06
Admam	1.700	0,04	1.300	0,05	39	0,05
Aziza Menzou	2.140	0,04	1.300	0,05	39	0,05
Erratbia	2.000	0,04	1.300	0,05	39	0,05
Taabdount	1.960	0,04	1.300	0,05	22	0,03
Boucerdoune*	1.017	0,02	702	0,03	7	0,01
Oum-N'hal	2.075	0,04	-	0	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.771.087</b>	<b>100</b>	<b>2.578.331</b>	<b>100</b>	<b>82.770</b>	

\* : Variétés retenues par la norme marocaine générale des dattes

Source : DPA de Tata, Bilan Phoénicicole. 2012-2103

La représentativité des variétés varie selon la taille des exploitations et les périmètres. Ainsi, on constate que dans la classe des micro-exploitations (moins de 0,5 ha), on retrouve essentiellement les khalts mélangés avec cinq ou six autres variétés connues.

### 3.4. LES TECHNIQUES CULTURALES

L'arboriculture qui constitue la colonne vertébrale des systèmes oasiens est basée sur le dattier planté en association avec d'autres espèces fruitières comme l'olivier, l'abricotier, le figuier, l'amandier et le pommier. Le dattier est toujours l'espèce fruitière la plus dominante, elle représente en moyenne 51% des effectifs arboricoles. Ce pourcentage augmente avec la taille des exploitations, il est de 42% lorsque la taille de l'exploitation est inférieure à 0,5 ha et de 57% dans les exploitations s'étalant sur plus de 2 Ha.<sup>13</sup> La proportion que représente le palmier dattier par rapport aux autres espèces fruitières dépend également de la situation des ressources en eau dans le périmètre. La densité de plantation moyenne est de 66 arbres par hectare, mais elle varie selon la taille des exploitations et les types de périmètres.

Le palmier est soumis aux attaques de plusieurs maladies et ravageurs dont les principaux sont :

- Le bayoud : l'ennemi majeur des bonnes qualités du palmier-dattier il continue à causer ses dégâts sur toutes les palmeraies de la zone d'action de la DPA de Tata ;
- La cochenille blanche qui provoque une dépréciation qualitative et quantitative de la production ;
- La pyrale : un ravageur qui intervient au moment du stockage des dattes et qui agit sur la qualité et la valeur commerciale des dattes.

13 Source : Dossier technique et financier. Développement des filières du safran et du palmier dattier dans la région Souss Massa Drâa.

Par ailleurs, la zone d'action est soumise au vent violent (chergui) surtout au cours des mois d'Avril et Mai.

La taille des exploitations détermine le type de conduite culturale, et par conséquent la productivité de la palmeraie :

- les extensions que l'on peut qualifier de palmeraies modernes qui peuvent dépasser 35 kg/pieds soit 3,5 T/ha et plus (Productivité forte) ;
- les palmeraies traditionnelles bien entretenues (20 à 30 kg/pied) ;
- les palmeraies traditionnelles qui manquent d'entretien.

Les exploitations de plus de 2 ha de SAU sont celles qui enregistrent le score le plus élevé en matière d'adoption des bonnes pratiques de conduite du palmier dattier. Cette différence est surtout due à l'importance de la pratique du travail du sol, de l'irrigation et de la fertilisation chimique.

Dans les zones oasiennes, l'irrigation est la technique la plus adoptée par les phoeniculteurs, elle concerne près de 86% des exploitations agricoles au niveau de la zone oasienne. La taille (avec nettoyage des touffes) et la fertilisation chimique sont adoptées respectivement par 77% et 58% des exploitations agricoles toutes classes de superficies confondues, alors que le travail mécanique du sol est pratiqué dans 26% des cas. La pratique de la protection phytosanitaire est négligeable et concerne moins de 1% des exploitations agricoles<sup>14</sup>. Le traitement phytosanitaire est effectué à la discrétion du producteur qui finance lui-même les achats. Le traitement contre la cochenille blanche est le plus courant.

Normalement, des éclaircissements doivent être effectués pour obtenir une datte de calibre et de qualité, mais ils ne sont pas réalisés régulièrement. Des filets doivent être utilisés pour protéger les régimes. Leur distribution gratuite n'a pas couvert tous les besoins. Des formations ont été dispensées par le Centre de Mise en Valeur (CMV) sur les techniques de récolte, de la taille et de l'utilisation de la corde pour descendre les régimes, et l'usage des bâches pour éviter le contact des fruits avec le sol.

La plantation dans les palmeraies traditionnelle avait été effectuée de façon arbitraire. On constate fréquemment des densités de 400 palmiers à l'hectare alors que la norme est de 100 afin de permettre un ensoleillement optimal et d'éviter la propagation des maladies.

Pour ce qui est de la mécanisation, les régions oasiennes connaissent l'un des taux de mécanisation les plus faibles au Maroc. A peine 3% des producteurs disposent d'un tracteur et 25% d'une motopompe. Des subventions ont été accordées pour l'achat des tracteurs jusqu'à hauteur de 30% environ. Les producteurs qui disposent d'au moins une motopompe ne représentent que 5% du total. Seulement 1% des producteurs font recours aux techniques d'irrigation autre que le gravitaire. La faiblesse de mécanisation touche également toutes les autres techniques (fertilisation, traitement phytosanitaire etc.)

La main d'œuvre qualifiée et suffisante est également manquante. Un ouvrier est nécessaire pour la récolte pendant un jour pour un hectare. En Tunisie, à titre de comparaison, 4 à 5 ouvriers sont mobilisés par pied pour une récolte de 100 kg en 5 mn. Les femmes effectuent aussi la récolte mais elles sont moins rapides.

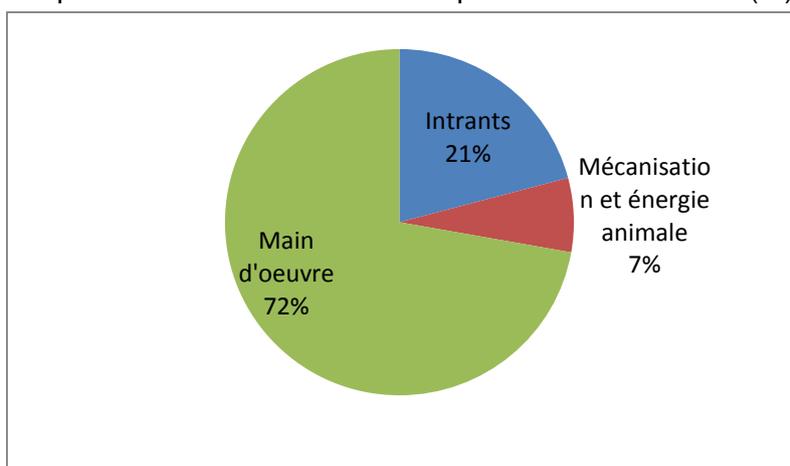
14 Source : Dossier technique et financier. Développement des filières du safran et du palmier dattier dans la région Souss Massa Drâa.

### 3.5. LES COÛTS DE PRODUCTION

Au niveau de la filière dans toutes les zones de production, et en se basant sur un échantillon de 900 exploitations agricoles de la zone des oasis, le total des charges variables s'élève à 3.560 DH/exploitation et par an. Pour une densité moyenne estimée à 100 arbres/ha, les charges variables atteignent donc près de 6.098 Dh/ha équivalent. D'une façon générale, les grandes exploitations (SAU supérieure à 2 ha) engagent les charges par hectare les plus réduites, soit en moyenne 4.830 dh/ha équivalent<sup>15</sup>.

Les frais de main d'œuvre constituent l'essentiel de ces charges (72%) suivis par ceux liés à l'acquisition des intrants (21%) puis par les frais de traction animale et de mécanisation (7%).

Répartition des frais variables de production de la datte (%)



Les meilleures marges nettes (Dh/kg et Dh/pied productif), que ce soit pour la vente sur pied ou à l'état conditionné, sont réalisées pour les variétés Majhoul et Aziza, à cause de prix de vente supérieurs. Les variétés Assiane, Boufeggous et Najda réalisent des marges nettes intermédiaires ;

Pour les palmeraies traditionnelles de Zagora, la densité moyenne est de 63 pieds par hectare dont 50% ne sont pas productifs. Le rendement moyen par pied est de 35 Kg. Les écarts de triage, qui ne sont pas valorisés, rentrent dans le calcul du prix de revient. Ils représentent 10% de la production. Le calcul du prix de revient tient également compte du profil variétal :

- Bousthammi noire : 25%
- Jihel : 22%
- Boufeggous : 7%
- Bourar : 1%
- Khalt : 40%

Les coûts d'installation et d'entretien sont quasi inexistantes dans les palmeraies traditionnelles. Sont pris en compte les intrants et la main d'œuvre, sans considération des charges associées aux cultures intercalaires sous le palmier.

Les coûts de production se réduisent donc aux charges variables pour les palmeraies traditionnelles, à savoir le nettoyage des touffes, la fertilisation, l'irrigation, les traitements phytosanitaires, la pollinisation, la limitation, le courbement et la protection des régimes, ainsi que la récolte.

<sup>15</sup> Structure de la filière du palmier dattier dans la région du Souss Massa Draa. MCA. 2011

Les charges variables les plus importantes concernent les postes d'irrigation (30 à 40%), la pollinisation (12%), le courbement et protection des régimes (25 à 40%) et la récolte (10%).

Les coûts de production sont estimés à près de 7.000 DH par hectare, ce qui nous donne un coût de 220 DH par pied et de 6,20 DH par kg.

Pour la vente à l'état conditionné, le prix de revient est additionné des coûts suivants (3,75DH/kg) :

- Triage : 0,25 DH / Kg
- Mise en boîte : 1 DH/Kg
- Emballage : 1,75 DH/Kg
- Transport : 0,75 DH/Kg

Ce qui nous donne les coûts de production moyen pour la variété Jihel dans les palmeraies traditionnelles de Zagora

Base de calcul	DH/Kg	DH/Pied
Sur Pied	13,90	437,90
Conditionnée	19,40	611,10

Si l'on se base sur une production de 5.768 Tonnes pour la variété Jihel déduite de 20% pour l'autoconsommation et les pertes, soit 4.600 Tonnes, le coût total de la récolte de cette variété sur pied serait de 64 millions de dirhams. Conditionnée, le coût total s'élèverait à **89 millions de dirhams**.

A Zagora, la rentabilité globale d'une palmeraie moderne est 30 à 40 fois supérieure à celle dégagée par une palmeraie traditionnelle.

### 3.6. LES CONTRAINTES DE LA PRODUCTION

Les contraintes se posent d'abord pour la production de plants de palmier dattier<sup>16</sup>. Elles sont d'ordre biologique et technique. En raison de cette difficulté, le potentiel national déclaré par les opérateurs qui est de 400.000 plants par an, peut ne pas être honoré car en réalité on ne peut compter que sur quelques 300.000 plants produits par deux des quatre laboratoires qui sont fonctionnels, les autres sont en phase de préparation et ne peuvent être fonctionnels que dans deux ou trois ans.

L'Institut national de recherche agronomique ainsi que les autres laboratoires nationaux rencontrent des difficultés à suivre le rythme des plantations tel que prévu dans le contrat-programme 2010-2020. A fin 2014, les nouvelles plantations réalisées depuis la signature de la convention ont porté sur 2.500 ha sur les 17.000 programmés. Pour les investisseurs tout comme pour le ministère de l'Agriculture, il n'est pas question de recourir à la technique de multiplication des rejets qui comporte un gros risque de transmission de maladies, notamment le bayoud.

La conduite technique du palmier dattier reste défailante. La fertilisation, à côté de l'irrigation, est l'aspect technique qui a le plus d'impact sur les rendements. Elle est basée essentiellement sur le fumier avec peu de supplément en engrais minéraux et elle n'est pas généralisée. Le désherbage est souvent pratiqué de façon manuelle, cependant bon nombre de producteurs (48%) déclarent ne pas pratiquer de désherbage par manque de main d'œuvre.

<sup>16</sup> Structure de la filière du palmier dattier dans la région du Souss Massa Draa. MCA. 2011

En conclusion, on peut dire que la faiblesse des rendements enregistrés dans les oasis est due en partie aux performances des variétés, la non-maitrise des techniques de conduites en particulier la fertilisation et la nature des systèmes de culture.

En ce qui concerne particulièrement la province de Zagora, le développement de la culture du palmier dattier est entravé par de multiples contraintes, d'abord naturelles :

- La sévérité du climat et faibles précipitations ;
- L'insuffisance des ressources en eau ;
- La forte évaporation ;
- L'éloignement de la zone des centres d'approvisionnement et d'écoulement des productions agricoles ;
- La propagation du Bayoud ;
- La salification des sols ;
- L'ensablement des palmeraies et des infrastructures ;
- Les contraintes sont aussi structurelles ;
- La prédominance de la micropropriété ;

L'existence de droits d'eau traditionnels peu adaptés à une gestion rationnelle.

## **4. ANALYSE DE L'ENCADREMENT DES PRODUCTEURS**

20% des producteurs déclarent n'avoir reçu aucun encadrement<sup>17</sup>. Pour ceux qui bénéficient de l'encadrement, la source est dans 78% des cas les structures du Ministère de l'Agriculture, notamment les CMV et les CDA (61% des cas). A peine 2% déclarent avoir reçu de l'encadrement de structures privées.

L'encadrement technique est d'abord limité par le nombre élevé des petites exploitations et le nombre réduit des effectifs de l'encadrement. L'analphabétisme est aussi une contrainte majeure à un encadrement efficace, par le biais notamment des formations.

Les ONG assurent aussi un encadrement technique aux producteurs, notamment la Coopération Technique Belge qui a appuyé les unités de conditionnement en collaboration avec l'ORMVAO.

## **5. ANALYSE DE LA COMMERCIALISATION/ TRANSFORMATION**

### **5.1. LE FONCTIONNEMENT DE LA COMMERCIALISATION**

Les principaux marchés de commercialisation des dattes à l'échelle locale au niveau des villes et villages de la région sont les suivants :

- Les grands marchés : Souk hebdomadaires de Zagora, Agdez, Ouarzazate et Tinghir.
- Les petits et moyens marchés : Souks de Tamezmoute, Tinzouline, Bni Zoli, Tamegroute, Tagounite, Mhamid, Nkob et Tazarine, Taznakht et Foum Lahcen.

Les destinations les plus importantes sont les marchés de Marrakech et Casablanca. C'est à partir des grands marchés extérieurs que s'effectue la redistribution vers les autres marchés des villes et villages à l'échelle du royaume. Les redistributions sont très importantes durant la période du mois de Ramadan, forte période de consommation.

Notons que l'appréciation de l'importance relative des différents flux commerciaux reste peu précise en raison de la réticence des grossistes à répondre aux enquêteurs.

<sup>17</sup> Structure de la filière du palmier dattier dans la région du Souss Massa Draa. MCA. 2011

Pour stocker les dattes achetées de chez les producteurs, l'ensemble des collecteurs dispose d'au moins un local de stockage fonctionnel. La totalité des collecteurs possèdent un véhicule de transport, compte tenu de leur rôle pour les prospections au niveau des lieux d'approvisionnement et aussi pour l'acheminement des dattes vers les lieux de stockage ou de vente.

Les unités de valorisation (UV) vendent leurs produits aux consommateurs et aux commerçants grossistes et détaillants. Le lieu de vente est leur propre local. D'autre part, les foires et salons constituent le marché priorisé pour l'écoulement des dattes conditionnées et transformées en produits dérivés. La vente auprès des hôtels et des restaurants est aussi pratiquée.

On assiste depuis peu à des ventes vers les Centres commerciaux de Marjane à Casablanca, notamment pour les deux GIEs Tamezmoute et Ternata. L'expérience n'a pas été très concluante, une partie des lots livrés étaient insuffisamment traités contre la pyrale. Des parts de moindre importance sont également destinées aux marchés de Fès, Meknès et Rabat.

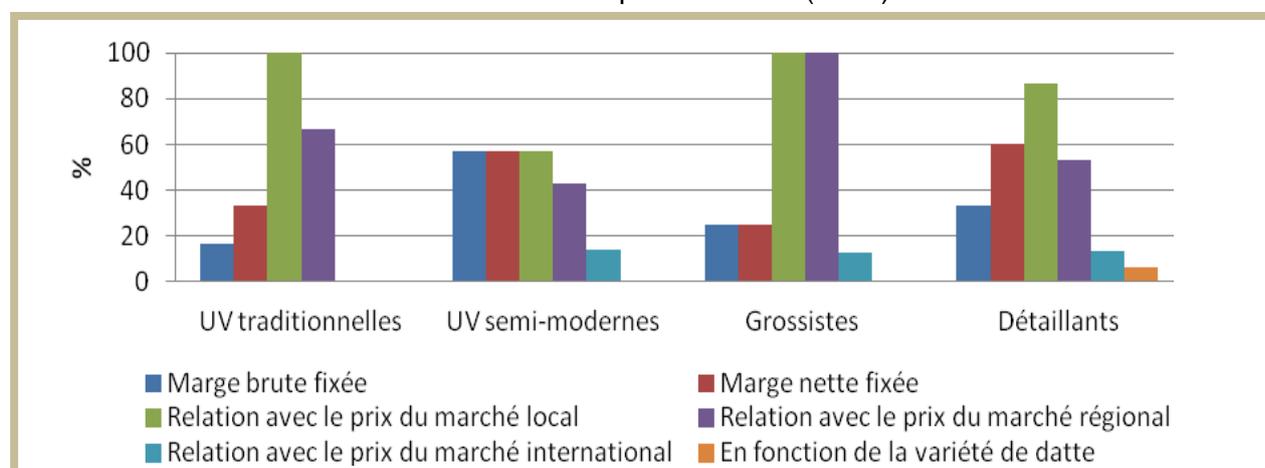
Une enquête réalisée à Ouarzazate courant septembre 2015 (donnée en annexe) auprès des détaillants a donné les indications suivantes :

- Les détaillants s'approvisionnent auprès de producteurs, de grossistes et plus rarement de coopératives, pour la plupart de la région de Zagora, à une fréquence hebdomadaire ou bimensuelle.
- Le transport s'effectue par différents moyens : camions, autocars, taxis, voitures personnelles.
- La part des dattes dans leur chiffre d'affaires est importante. Elle peut atteindre 100%. Leur offre s'étend aussi à d'autres fruits secs (figues) et aux produits régionaux (henné et eau de rose).
- Les prix d'achat varient de 8 DH à 70 DH le kg en fonction de la variété et de la qualité, alors que les prix de vente oscillent de 13 DH à 86 DH le kg.
- L'emballage est généralement de mauvaise qualité, peu adapté à des produits alimentaires, à l'exception de la provenance des coopératives.

## 5.2. ANALYSE DES PRIX

Les prix de vente des différents produits dattiers sont fixés par les différents acteurs en aval de la filière en tenant compte de plusieurs critères.

Base de fixation des prix de dattes (en %)



Les prix prévalant sur le marché local et sur le marché régional constituent la base de fixation des prix de vente pour les UV traditionnelles et les grossistes. Pour les UV semi-

modernes et les détaillants, ce prix est additionné d'une marge nette. Cette différence de comportement entre les deux groupes d'opérateurs pourrait s'expliquer par le type de marché visé. En effet, les UV semi-modernes et les détaillants visent essentiellement le marché urbain où le pouvoir d'achat des consommateurs est nettement meilleur à celui du marché rural.

### 5.3. ANALYSE DES COÛTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Le tableau ci-dessous<sup>18</sup> indique la répartition (2011) des marges brutes en dirhams de l'ensemble des opérateurs le long de la chaîne des valeurs de la filière dattière pour une tonne de dattes.

Type Produit	Producteurs	Collecteurs	UV semi-modernes	Grossistes	Détaillants	Total
Datte à haute valeur marchande	45.910	16.295	15.173	20.086	46.700	144.164
%	32%	11%	11%	14%	32%	100%
Datte à moyenne valeur marchande	14.610	9.656	9.998	7.211	9.700	51.175
%	29%	19%	20%	14%	19%	100%
Datte à faible valeur marchande	6.760	2.550	2.415	3.184	3.389	18.298
%	37%	14%	13%	17%	19%	100%

Type Produit	Producteurs	Collecteurs	UV traditionnelles	Grossistes	Détaillants	Total
Datte à haute valeur marchande	45.910	16.295	13.782	20.086	<b>46.700</b>	142.773
%	32%	11%	10%	14%	33%	100%
Datte à moyenne valeur marchande	14.610	9.656	<b>15.115</b>	7.211	9.700	56.292
%	26%	17%	27%	13%	17%	100%
Datte à faible valeur marchande	6.760	2.550	<b>7.400</b>	3.184	3.389	23.283
%	29%	11%	32%	14%	15%	100%

La marge pour les dattes à moyenne valeur marchande se répartirait comme suit :

- 26 à 29% pour le producteur, sa marge étant améliorée de 3 points lors d'une valorisation par les unités semi-modernes, lesquelles appliqueraient une marge inférieure à celle des unités de valorisation traditionnelles (20% contre 27%).
- Les marges des intermédiaires, des grossistes et des détaillants représentent près de la moitié.

La variété Jihel est considérée de par ses propriétés organoleptiques et les volumes de production comme une datte à moyenne valeur marchande. La marge nette du producteur serait en moyenne de 14,60 DH le kg.

On rappellera que le coût de revient sur pied est de 13,90 DH le kg. Additionnés, coût de revient et marge, le prix de vente serait de 29 DH le kg. Ce prix ramené au tonnage destiné à la commercialisation estimé à 4.600 Tonnes, le chiffre d'affaires généré par la variété Jihel aux producteurs serait de 133 millions de dirhams. Pour un prix de vente au détail de 40 DH au kg (prix constaté sur les marchés urbains), le marché valeur consommateur peut être évalué à 184 millions de dirhams.

18 Structure de la filière du palmier dattier dans la région Souss Massa Draa. MCA. 2011

Les revenus tirés des dattes pour la province de Zagora, sur la base d'une production de 32.337 tonnes déduites de 20% (autoconsommation et pertes), soit 28.870 tonnes, sur un prix de vente du producteur sur pied moyen au kg de 20 dh, les revenus pour les producteurs auraient été de 577 millions de dirhams. Le marché de la datte de Zagora, valeur consommateur, pour un prix de vente moyen au détail de 45 DH / kg, aurait été de 1,3 milliards de dirhams en 2013.

Le coût des emballages varie de 1,50 DH le carton de 2 kg, qualité bas de gamme avec une matière première non alimentaire, à 6 DH pour un emballage de qualité destiné aux dattes nobles dans les stations de conditionnement.

Emballages vendus entre 1,50 DH et 2 DH le carton sur le souk de Zagora



#### 5.4. LES DIFFICULTES LIEES A LA COMMERCIALISATION

Au niveau de la commercialisation proprement dite, les opérateurs de la filière dattière font face à un certain nombre de contraintes :

- L'absence de traçabilité de l'approvisionnement ;
- L'insuffisance des moyens financiers selon les unités de valorisation traditionnelles et semi-modernes pour augmenter les volumes de vente. Les fonds de roulement insuffisants représentent un blocage sérieux au bon fonctionnement des coopératives ;
- L'insuffisance des locaux et de la capacité de stockage ;
- Le manque d'équipement spécifique, et la faible maîtrise des techniques de stockage chez tous les opérateurs ;
- L'éloignement des centres d'écoulement et le coût élevé du transport ;
- Les coûts élevés de la main d'œuvre pour les UV traditionnelles ;
- Le manque d'information sur le marché et sur la concurrence internationale, en particulier tunisienne (prix, quantités, conditionnement,...) ;
- Le faible marketing. Les efforts de promotion de la qualité des dattes marocaines sont à leur balbutiement. La labellisation par les signes distinctifs de la qualité et de l'origine est récente. Celle de la variété Jihel est récente et pas encore effective.

La commercialisation au niveau local est caractérisée par un grand nombre d'interrelations entre les différents acteurs qui peuvent dérouter l'observateur. Les transactions s'effectuent sans aucune logique tarifaire qui tienne compte des prix producteurs, gros et détail avec les marges correspondantes.

Au niveau du conditionnement des dattes, la qualité n'est pas optimale en raison de la non-maîtrise :

- Des conditions de désinsectisation à la phostoxine, qui est un procédé nouveau récemment autorisé par l'ONSSA pour les dattes.
- Des conditions de stockage réfrigéré (température, humidité), en fonction de la variété de datte. Les chambres froides ne sont pas équipées d'humidificateurs pour ajuster l'humidité à l'intérieur en fonction de la teneur en eau dans les dattes entreposées.
- Des traitements de dattes tels que le séchage, l'hydratation, l'enrobage au glucose, etc.

Les chambres froides étant une expérience nouvelle pour la filière de la datte dans a zone, le savoir-faire dans leur gestion fait défaut. Les unités n'appliquent pas de façon scrupuleuse les « bonnes pratiques d'hygiène – BPH » concernant les conditions spécifiques à la tenue et l'entretien des locaux, au transport et à l'entreposage, à l'équipement, au personnel, à l'assainissement et lutte contre la vermine, à la traçabilité et au retrait des dattes non-conformes..

C'est au niveau de la commercialisation que l'on constate le plus de dysfonctionnement. Les coopératives n'ont pas les ressources ni les compétences suffisantes pour une commercialisation structurée. Elles n'ont d'ailleurs pas de logique tarifaire pour chaque circuit de distribution, direct pour les consommateurs et les foires, et indirect pour la grande distribution et les détaillants.

Les petits producteurs disposent de deux alternatives : la vente aux intermédiaires sur pied, ou au souk dans des conditions sanitaires qui laissent à désirer.



## 6. LES OPPORTUNITES ET CONTRAINTES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA (SWOT)

Maillons de la chaîne de valeur	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<b>Intrants</b>	<p>Existence de pépinières modernes</p> <p>Savoir-faire en matière de multiplication de vitro plants</p> <p>Existence de techniques ancestrales et d'un savoir-faire local (irrigation par les eaux de crues et lessivage des sels par des doses importantes d'irrigation gravitaire)</p> <p>Faibles exigences du palmier dattier</p> <p>Disponibilité du fumier chez la plupart des phoeniculteurs</p>	<p>Potentiel limité de production de rejets et de vitro plants</p> <p>Dépendance totale envers l'INRA pour l'approvisionnement en souche de bases</p> <p>Coût élevé des intrants qui sont importés à 100%</p> <p>Coût élevé des vitro plants (300 à 400 Dh/plant)</p> <p>Absence d'analyses de l'eau et du sol</p>	<p>Plan Maroc Vert (production de vitroplants pour les dattes commerciales)</p> <p>Appui du FDA (fonds de développement agricole)</p> <p>Irrigation localisée</p> <p>Développement des techniques de fertigation</p> <p>Potentiel d'augmentation de la productivité, suite à l'application de fertilisants organiques et minéraux</p>	<p>Risques de contamination bactérienne et fongique suite à l'utilisation de rejets incontrôlés</p> <p>Dessèchement des palmeraies suite à la persistance d'années de sécheresse</p> <p>Tendance à la baisse des disponibilités d'eau d'irrigation</p> <p>Persistance de l'esprit d'une palmeraie traditionnelle, avec une fertilisation surtout orientée vers les cultures intercalaires</p>

Maillons de la chaîne de valeur	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<b>Production</b>	Existence d'un contrat programme pour la filière	Prédominance de micro exploitations (80% des exploitations) Absence d'une conduite culturale adaptée Très faible degré de mécanisation Compétition pour l'eau et les éléments minéraux avec les cultures intercalaires Faible productivité Faible taux d'encadrement technique des phoeniculteurs	Plan Maroc Vert (nouvelles extensions) Amélioration de la conduite culturale Intérêt de nombreux bailleurs de fonds Cadre juridique favorable aux investissements (extensions) Existence d'un potentiel important en terres collectives pouvant faire l'objet d'investissement Offre spéciale de financement (Intaj Toumour) du Crédit Agricole du Maroc (CAM)	Sécheresse Ensablement Alternance de la production Exode rural vers les centres urbains Raréfaction de la main d'œuvre

Maillons de la chaîne de valeur	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<b>Stockage</b>	Ouverture des premières chambres frigorifiques depuis 2012	<p>Absence de traitement et de techniques efficaces de pré et post récolte (protection des régimes, séchage des dattes molles,...)</p> <p>Persistance de techniques traditionnelles de stockage</p> <p>Faibles compétences techniques en chambres frigorifiques</p> <p>Insuffisance de la capacité d'entreposage frigorifique</p> <p>Dégâts importants causés par la pyrale des dattes</p> <p>Réticence et maîtrise insuffisante de la fumigation</p>	Création de GIE disposant d'unités de stockage frigorifique et de chambres de fumigation	<p>Sous-utilisation de la capacité de stockage frigorifique existante</p> <p>Détérioration de la qualité des dattes, suite à un mauvais stockage</p>
<b>Conditionnement</b>		<p>Prédominance de la vente en vrac</p> <p>Faible diversification des matériaux d'emballage</p> <p>Usage répandu du carton récupéré</p> <p>Cherté des emballages</p> <p>Un grand nombre d'emballages</p> <p>Emballages ne respectant les normes de sécurité alimentaire</p>	<p>Fourniture d'emballages par les ORMVA et l'ADA</p> <p>Opportunités offertes par la GMS</p> <p>Initiation de conditionnements multiples et à la demande du client par les grandes exploitations exportatrices de dattes</p>	Conditionnement plus attractif des produits importés, notamment tunisiens

Maillons de la chaîne de valeur	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<b>Commerce local</b>	<p>Variété Jihel labellisée</p> <p>Demande de plus en plus importante</p> <p>Etablissement d'une norme générale sur les dattes marocaines</p>	<p>Demande cyclique (Ramadan, Achoura, fêtes religieuses, mariages) sur les dattes</p> <p>Faiblesse de l'offre de dattes de bonne qualité</p> <p>Courte périodicité de l'offre (2 mois/an) des dattes fraîches</p> <p>Faible intégration de la Grande et Moyenne Distribution (GMS)</p> <p>Désorganisation des circuits de commercialisation</p> <p>Eloignement des grands centres de commercialisation</p>	<p>Mission des GIE</p> <p>Signature de convention avec les GMS</p> <p>Substitution aux dattes importées</p>	<p>Prédominance des importations de dattes</p> <p>Faible compétitivité des dattes marocaines</p> <p>Méconnaissance des dattes marocaines par le consommateur</p>
<b>Export</b>	<p>Potentiel à l'export pour certaines variétés dites nobles dont la Jihel</p>	<p>Dattes marocaines peu connues sur le marché international</p> <p>Faible offre à l'export</p>	<p>Potentiel d'export des extensions, hors oasis</p> <p>Progression de la demande à l'échelle internationale</p> <p>Accords de libre-échange avec de nombreux pays, ouvrant de nouvelles perspectives pour les dattes marocaines</p>	<p>Faible compétitivité des dattes marocaines</p> <p>Absence de programmes de communication et de marketing des dattes marocaines</p>

## 7. PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA CVA A COURT ET MOYEN TERME

Les nouvelles extensions encouragées par le Plan Maroc Vert, l'opérationnalisation effective des stations de conditionnement, ainsi que le développement de la transformation en produits dérivés donneront certainement une bonne impulsion à la culture du palmier dattier, avec un impact positif sur le développement local.

La demande nationale et internationale est en croissance, ce qui représente des opportunités à saisir, mais il faudra faire face à la concurrence de la datte tunisienne en premier lieu. Sa variété Deglet Nour est une référence mondiale.

Les perspectives d'emploi avec la professionnalisation des GIE et des coopératives sont intéressantes avec la valorisation qui s'effectuera progressivement. Le potentiel à l'emploi concerne tous types de qualifications, tant au niveau technique qu'au niveau de management. Le constat actuel est que justement les coopératives et les GIE manquent de compétences. Toutefois, un grand effort de formation devra être déployé car les efforts d'amélioration des capacités des ressources humaines sont encore très insuffisants. Les coopératives reçoivent des unités frigorifiques sans savoir les faire fonctionner et/ou adapter les conditions de stockage à la nature de la datte (molle, demi molle ou sèche), ce qui nécessite un encadrement technique des UV dans ce domaine.

Le positionnement de la variété Jihel ne peut être indépendant des autres dattes nobles. Il faut considérer le triptyque Mejhoul, Boufeggous et Jihel, les trois dattes nobles les plus appréciées et relativement disponibles en quantités, pour le positionnement de l'ensemble, mais à des niveaux de prix et de qualité différents et complémentaires dans une logique de gamme.

Ces trois variétés sont aussi destinées à contrer la concurrence des dattes importées en termes de propriétés organoleptiques et de niveau de prix, à des degrés variables selon les variétés :

- La Mejhoul en provenance de Jordanie et des Etats-Unis ;
- La Deglet Nour algérienne pour la variété Boufeggous. On notera que la Deglet Nour algérienne est surtout disponible sur les marchés de l'oriental et du Nord. Elle arrive parfois à « percer » ponctuellement dans les marchés urbains du centre du Maroc (Casablanca et Rabat) ;
- La Deglet Nour tunisienne pour la variété Jihel (haute qualité).

Toutefois, certaines conditions devront être réunies, d'abord la production d'une offre de qualité. Il s'agira d'améliorer le taux d'utilisation des unités de valorisation existantes, d'augmenter la capacité d'entreposage et de conditionnement, et de promouvoir les dattes marocaines sur le marché national, et international dans un deuxième temps.

Des axes d'intervention à court, moyen et long terme sont indiqués dans le tableau ci-dessous.

Composantes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Intrant	Plants	Développement de la capacité de production des vitro plants pour la variété Jihel, voire de recourir aux importations	
Production	Itinéraire technique	Amélioration de l'itinéraire technique pour une augmentation de la productivité  Bilan de campagne et préparation de campagne	
Conditionnement	Fumigation	Généralisation de la pratique par une procédure d'obtention des autorisations ONSSA plus rapide durant les campagnes, et un encadrement technique dans l'utilisation	
	Conditionnement	Développement d'emballages spécifiques et modernes incluant les formats pour les petites contenances (250 et 500 gr) dans le respect des normes alimentaires  Contrats cadres avec les fournisseurs d'emballage pour une standardisation et une réduction des coûts (commandes groupées avec personnalisation ultérieure sur les lieux de conditionnement)  Encadrement technique portant sur les bonnes pratiques de conditionnement, la gestion de la qualité, les bonnes pratiques d'hygiène  Traçabilité  Gestion de la qualité	Evolution du conditionnement pour l'export vers les pays européens en particulier
	Stockage	Encadrement technique portant sur les bonnes pratiques de fabrication, la gestion de la qualité, les bonnes pratiques d'hygiène et la gestion des processus opérationnels et maintenance pour un stockage froid et hors froid sans altération des propriétés organoleptiques de la variété.  Mise en œuvre de programmes de réduction des coûts de stockage par une optimisation de l'espace et de l'énergie	Chambres froides dédiées à la variété Jihel, ou à des variétés aux exigences similaires en matière de stockage

Composantes	Descriptif	Court terme	Moyen terme
Commercialisation	Prospection	<p>Accompagnement du GIE et renforcement des compétences en gestion et en commercialisation</p> <p>Encadrement juridique et institutionnel pour l'établissement de liens d'affaires et en gestion des contrats (contrats d'approvisionnement, commerciaux, financiers, d'assurance, de partenariats, etc.)</p> <p>Encadrement en gestion économique et commerciale moyennant l'utilisation éventuelle des TI (Technologies de l'information) : plans d'approvisionnement, de stockage, de conditionnement, d'investissement, marketing</p> <p>Formation aux procédures internes et méthodes de travail, organisation et gestion des fonds de roulement et gestion des ressources humaines et accompagnement pour l'appropriation (transfert de compétences)</p> <p>Formation aux techniques de prospection et à la préparation des salons et foires et participation active à ceux-ci, en particulier au niveau national.</p>	<p>Information sur les marchés internationaux</p> <p>Accompagnement des coopératives et des GIE dans la réalisation des opérations à l'export</p>

## ANNEXE

### Annexe 1 : Sources d'approvisionnement des commerçants de la province de Zagora

	Produits Alimentaires		Produits Manufactures	
	Gros	Détail	Gros	Détail
Unité de production	-Ouarzazate -Casablanca -Marrakech -Agadir -Safi -Meknes	- - - - - -	-Casablanca - Marrakech - Safi	Néant
Marché de gros-	-Agadir -Casablanca -Marrakech -Beni Mellal	- - - -	-Casablanca -Marrakech	Néant
Grossistes locaux	-Zagora	-Zagora -Agdez -Tagounite -Tazarine	Néant	-Zagora -Agdez -Tazarine
Grossistes d'autres régions	-Casablanca -Marrakech -Agadir -Meknes	-Casablanca -Marrakech	-Casablanca -Marrakech -Safi -Nador Ouazazate	-Casablanca -Marrakech
Dépôts régionaux	-Marrakech	Néant	-Marrakech	Néant
Distributeurs itinérants	-Casablanca -Marrakech -Errachidia -Agadir	-Casablanca -Marrakech -Errachidia -Agadir	Néant	-Casablanca -Meknes -Nador

Source : Monographie de Zagora

## Annexe 2 : Liste des souks de la province de Zagora

Le tableau ci-après présente la situation des principaux souks relevant de la Province de Zagora.

Localité	Jour du souk	Lieu du souk
Municipalité De Zagora	- Dimanche - Mercredi	Ville Zagora
Municipalité D'agdez	- Lundii	Ville Agdez (Non Exploité)
Cercle De Zagora	- Lundi - Mardi - Mercredi - Jeudi - Dimanche - Samedi - Dimanche - Mardi - Vendredi - Mardi	- C.R Tinzouline Et M'Hamid - C.R Fazwata - C.R Ktawa - C.R Beni Zoli/ Tagounite - C.R Tamegroute Et Bouzerouale - C.R Tagounite - C.R El Blida (Non Exploité) - C.R Erroha (Non Exploité) - C.R Ternata (Non Exploité)
Cercle D'agdez	- Jeudi - Mardi - Lundi - Mercredi - Samedi - Dimanche - Samedi	- C. R Tansifte Et Ait Boudaoued - C. R Tamezmoute - C. R Taghbalte - C. R Tazarine - C.R Ouelad Yahya Lagraire - C. R N'kob Et Afra - C. R Ait Oualal (Non Exploité )

**Annexe 3 : Enquête détaillants à Ouarzazate. Septembre 2015**

Lieu d'intervention	Entité	Source d'appro	lieu d'appro	fréquence d'appro 1fois	La cde moyenne	la qté moyenne annuelle	prix d'achat	prix de vente	Livraison	Autres produits commercialisés	La part du marché
Ancien Marché	Détaillants /Epicier	Producteur	ZAgora (Agdez)	Trimestre	100kg	1500kg	22dh, 39dh, 70dh	28dh, 45dh, 88dh	Voiture personnelle	Henné et eau de rose	5 à 10
Ancien Marché	Détaillants /Epicier	Grossiste	ZAgora (Agdez)	mois	100kg	1000kg	35dh- 72dh	43dh- 86dh	Voiture personnelle	Henné et eau de rose	1 à 5 %
Ancien Marché	Détaillants /Epicier	Producteur, Grossiste	Errisani	mois	200kg	Jusqu'a 4000kg	16dh, 21dh, 90dh	23dh, 28dh, 100dh	Taxi public - bus - autocar, Voiture personnelle	Eau de rose	10 à 20 %
Douar chems	Détaillants /Epicier	Producteur	Zagora	Deux semaines	40 kg	960 kg	10 dh	16 dh	Camion, Taxi public - bus - autocar	Figues	1 à 5 %
Quastor	Détaillants /Epicier	Producteur	ZAgora (Agdez)	Deux semaines	150kg	1000kg	27dh - 12dh, 40dh, 75dh, 25dh	34dh, 50dh, 80dh, 30dh	Taxi public - bus - autocar, Voiture personnelle	Fruits secs et eau de roses	10 à 20 %
Douar chems	Détaillants /Epicier	Producteur	Zagora	Semaine	160 kg	10000 kg	15 dh	22 dh	Taxi public - bus - autocar		50 à 100 %
Douar chems	Détaillants /Epicier	Producteur	Skoura et Zagora	Semaine	120 kg	20 000 kg	8 dh/kg	13 dh/kg	Taxi public - bus - autocar		50 à 100 %
Douar chems	Détaillants /Epicier	Producteur	Zagora	Semaine	200 kg	25 000 kg	10 dh	22 dh	Camion, Taxi public - bus - autocar		50 à 100 %
Quastur	Supermarchés	Coopérative, Grossiste	Marrakech	Deux semaines	50 kg	1200 kg	30 dh/kg	40 dh/kg	Camion	Figues, épices, huiles	1 à 5 %
Hay Al moukawama	Détaillants /Epicier	Demi-grossiste	Zagora	Semaine	50 kg	2000 kg	10 dh/kg	30 dh/kg	Taxi public - bus - autocar	neant	50 à 100 %
tabounte	Détaillants /Epicier	Demi-grossiste	Zagora	Semaine	100 kg	2400 kg	10 dh/kg	30 dh/kg	Taxi public - bus - autocar		50 à 100 %
tabounte	Détaillants /Epicier	Producteur	Tinzoline	Semaine	400 kg	8000 kg	10 dh/kg	30 dh/kg	Taxi public - bus - autocar	figues séchés	50 à 100 %