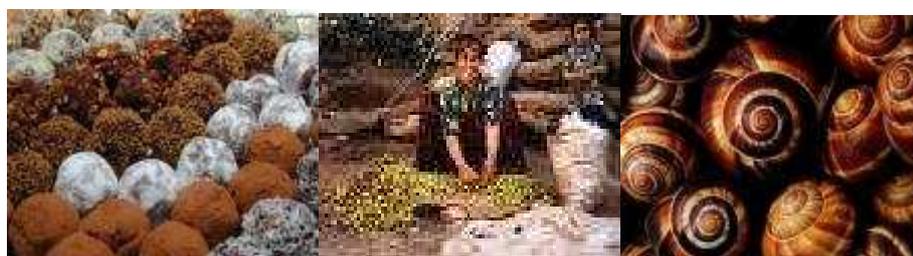


Guide de projets novateurs



Agence de développement social (ADS)
5 Rue Cadi Dinia - Souissi - Rabat
B.P 6816 - Maroc
Tél. : 037 65 54 65
Fax : 037 65 55 29
Site web : www.ads.gov.ma

Sommaire

INTRODUCTION	5
I. EXEMPLES DE PROJETS RURAUX	6
1. SAFRAN	6
1.1 Présentation du produit.....	6
1.2 Le Marché local et son évolution	6
1.3 Le Marché International et son évolution.....	6
1.4 La production au Maroc	7
1.5 Données Techniques.....	7
1.6 Données sur l’exploitation du projet	8
1.7 Partenaires	9
1.8 Labellisation	9
2. TRUFFES	10
2.1 Présentation du produit.....	10
2.2 Le marché local et son évolution.....	10
2.3 Le Marché International et son évolution.....	12
2.4 La production au Maroc	12
2.5 Données techniques	13
2.6 Données sur l’exploitation du projet	14
2.7 Partenaires	14
3. ELEVAGE D’ESCARGOTS (HELICULTURE)	15
3.1 Présentation du produit.....	15
3.2 Le Marché local et son évolution	15
3.3 Le Marché International et son évolution.....	15
3.4 La production au Maroc	16
3.5 Données techniques	16
3.6 Données sur l’exploitation du projet	18
3.7 Partenaires	19
3.8 Labellisation	19
4. VALORISATION DE L’ARGANIER	21
4.1 Présentation du produit.....	21
4.2 Le marché local et son évolution.....	22
4.3 Le marché international et son évolution	22
4.4 La production au Maroc	23
4.5 Données techniques	23
4.6 Données sur l’exploitation du projet (extraction de l’huile d’argane).....	23
4.7 Partenaires	24
4.8 Labellisation	24
5. CACTUS	26
5.1 Présentation du produit.....	26
5.2 Le marché local et son évolution.....	26
5.3 Le marché international et son évolution	26
5.4 La production au Maroc	27

5.5 Données techniques	28
5.6 Données sur l'exploitation du projet	28
5.7 Partenaires	29
6. L'HUILE D'OLIVE	30
6.1 Présentation du produit.....	30
6.2 Le marché local et son évolution.....	30
6.3 Le marché international et son évolution	31
6.4 La production au Maroc	31
6.5 Données techniques	32
6.6 Données sur l'exploitation du projet	32
6.7 Partenaires	33
6.8 Labellisation	33
7. LE TOURISME RURAL	35
7.1 Présentation du produit.....	35
7.2 Le marché local et son évolution.....	36
7.3 Le Marché International et son évolution.....	36
7.4 Données sur l'exploitation du projet.....	37
7.5 Partenaires	37
8. VALORISATION DES PLANTES AROMATIQUES ET MEDICINALES (PAM)	38
8.1 Présentation du produit.....	38
8.2 Le marché local et son évolution.....	38
8.3 Le marché international et son évolution	39
8.4 Données techniques	39
8.5 Données sur l'exploitation du projet	40
8.6 Partenaires	41
9. LA VALORISATION DES ROSES	42
9.1 Présentation du produit.....	42
9.2 Le marché local et son évolution.....	42
9.3 Données techniques	42
9.4 Données sur l'exploitation du projet.....	43
9.5 Partenaires	43
II. EXEMPLES DE PROJETS URBAINS	45
1. EXTERNALISATION D'ACTIVITES	45
1.1 Présentation de l'activité	45
1.2 Le marché local et son évolution.....	45
1.3 Données techniques	45
1.4 Données sur l'exploitation du projet.....	46
1.5 Labellisation	46
2. SEDENTARISATION DES COMMERCANTS AMBULANTS	47
2.1 Présentation de l'activité	47
2.2 Le Marché local et son évolution	47
2.3 Données sur l'exploitation du projet.....	48
2.4 Partenaires	49

3. LES SERVICES DE DEPANNAGE INFORMATIQUE.....	50
3.1 Présentation de l'activité	50
3.2 Le marché local et son évolution.....	50
3.3 Données sur l'exploitation du projet	50
3.4 Partenaires	51
4. LES COURS DE SOUTIEN SCOLAIRE	52
4.1 Présentation de l'activité	52
4.2 Données sur l'exploitation du projet.....	52
4.3 Partenaires	52
5. LES SOCIETES DE SERVICES A DOMICILE.....	53
5.1 Présentation de l'activité	53
5.2 Données sur l'exploitation du projet.....	53
5.3 Partenaires	53

INTRODUCTION

L'agriculture, principale activité économique de la population rurale, a été affectée durant les deux dernières décennies par la sécheresse. Cette situation a produit un flux migratoire important vers les grandes villes marocaines et vers l'Europe.



L'agriculture traditionnelle et notamment la céréaliculture ne peut plus apporter aux populations des revenus suffisants[0]. De plus elle les maintient dans un état de précarité et de dépendance vis-à-vis des conditions climatiques.

De part sa diversité géographique et climatique, le Maroc offre de nombreuses possibilités d'activités liées à l'agriculture et à l'élevage qui présentent un caractère novateur et peuvent assurer aux populations des revenus durables.

Certaines plantes poussent, d'ailleurs, à l'état endémique c'est-à-dire qu'on les trouve que sur le territoire marocain. Il s'agit néanmoins, de cultures originales qui nécessitent un savoir-faire et la prise en compte de certaines particularités.

L'ADS, consciente de cette situation, soutient des projets dans l'objectif de :

- Améliorer la production agricole et par conséquent les revenus des paysans ;
- Atténuer les inégalités de développement entre les milieux urbain et rural ;
- Diminuer l'exode rural et l'émigration vers les pays étrangers.

Le présent guide a pour objectif de fournir un canevas illustré à partir de quelques exemples de projets AGR réalisables aussi bien ruraux qu'urbains.

I. EXEMPLES DE PROJETS RURAUX

1. SAFRAN

1.1 Présentation du produit

Le safran est tiré du *crocus sativus*, plante herbacée vivace issue d'un cormus ou bulbe. Le *crocus sativus* fait partie du genre *crocus*, famille des Iridacées, ordre des Liliacées, embranchement des Angiospermes. Le genre *crocus* compte environ 80 espèces mais seul le *crocus sativus* donne le safran maritime.



1.2 Le Marché local et son évolution

Le safran est un produit destiné essentiellement à la consommation locale. Actuellement, cette filière échappe partiellement aux producteurs. Elle est contrôlée par les négociants. La récolte est cédée à des collecteurs qui opèrent pour le compte des distributeurs. Ces derniers revendent à des grossistes qui, après conditionnement exportent ou revendent à des détaillants nationaux.

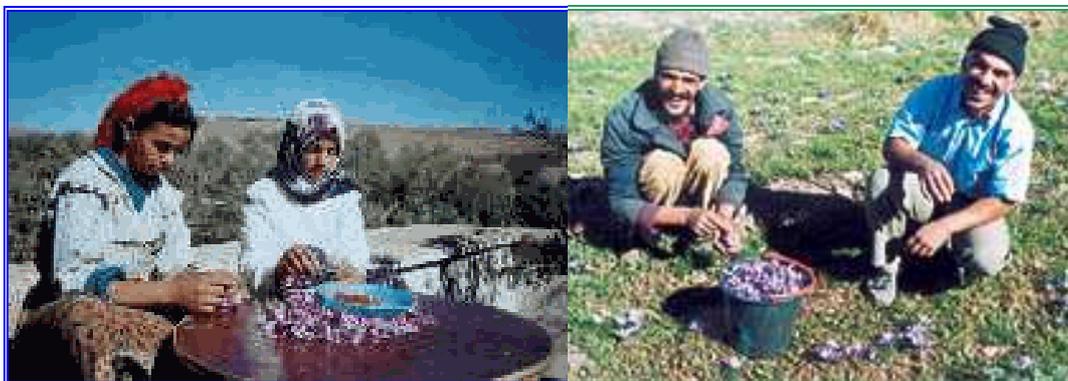


1.3 Le Marché International et son évolution

La demande mondiale est en expansion et la production est plutôt en régression en raison, principalement, de l'accroissement des coûts de main d'œuvre, en Espagne, qui pénalisent la production de ce pays. L'Iran, autre grand producteur mondial, produit du safran de moins bonne qualité, ce qui gêne ses exportations.

Le Maroc, et plus particulièrement certaines zones, présente donc d'incontestables « avantages comparatifs » qui poussent à favoriser le développement de cette filière comme source de revenus pour les paysans. Les grossistes Espagnols, Français et ceux du Moyen Orient constituent la principale clientèle à l'échelle internationale.

1.4 La production au Maroc



La production nationale de safran varie de 1 à 2 tonnes par an pour une production mondiale de 18 Tonnes. Le Maroc est l'un des principaux producteurs mondiaux de safran, avec 10 à 15% de la production mondiale.

Au Maroc, la distribution du safran s'effectue soit par le biais des supermarchés ou des épiceries. La culture du safran s'effectue dans de petites parcelles à Debdou, mais surtout à Taliouine, village montagnard de l'Atlas. Depuis peu, la vallée de l'Ourika est devenue très active dans l'exploitation de cette plante.

1.5 Données Techniques

- ▶ □ Calendrier : Le crocus sativus est un bulbe qui se met en terre début septembre, et qui passe la saison estivale en dormance. Sa collecte a lieu à partir de fin octobre et jusque mi novembre. La fleur pousse hors du sol pendant la nuit, les fleurs doivent être cueillies quotidiennement avant le lever du soleil et l'émondage doit être effectué rapidement pour empêcher l'altération du safran. Juste après le ramassage des fleurs, débute alors la phase du séchage qui permet de conserver convenablement l'or rouge. Il faut environ 200 fleurs pour obtenir 1 g de safran sec. Enfin le safran doit être conservé en stigmatte entier, loin de la lumière et dans un endroit sec pour qu'il puisse préserver longtemps toutes ses qualités gustatives.
- ▶ □ Assolement et variétés : La culture du Safran épuise le sol et ne doit pas dépasser 7 années dans la même parcelle, le terrain n'étant plus cultivé en safran pendant les 3 années suivantes. Les céréales et les vesces constituent un bon précédent cultural pour la culture du safran.
- ▶ □ Préparation du sol : Pour bien réussir la culture du safran, le sol doit être travaillé en profondeur (Labour de 40 cm) dès la récolte de la culture précédente, puis au moment de la plantation, on procède à une irrigation et on complétera après ressuage par un ameublement superficiel.
- ▶ □ Fertilisation : Il est recommandé d'enfouir une fumure organique de l'ordre de 20 à 40 tonnes de fumier à l'hectare par le labour profond. Après chaque récolte on apporte la fumure d'entretien de l'ordre de 20 unités d'éléments fertilisants majeurs.

- □ Plantation : Les bulbes sont récoltés, on choisit les plus beaux et grands bulbes en s'assurant de l'état sanitaire (absences de piqûre d'insectes, d'excroissances anormales et de plaies provoquées lors de l'arrachage).



On effectue ensuite l'épluchage des bulbes en retirant les tuniques externes, ce qui permet de séparer les petits bulbes de ceux qui sont malades. Elle se fait en lignes espacées de 20 à 30 cm, les bulbes sont placés en paquets de 3 à 5 bulbes par endroit.

1.6 Données sur l'exploitation du projet

a. Equipements nécessaires

OPERATIONS	MATERIELS UTILISES
Installation culture	Araire, charrue métallique, sape rarement
Labour	tracteur
Fertilisation	Epannage manuel
Plantation	A la main
Irrigation	Houe
Travaux d'entretien (désherbage)	Houe à la main
Récoltes fleurs ouvertes	A la main
Epluchage	A la main

b. Matières premières, autres achats (liées à la commercialisation du produit)

Les stigmates et l'emballage sont nécessaires à la commercialisation du produit.

c. Technicité, formation requise, nombre d'emplois à créer, bénéficiaires

Des coopératives réunissant les porteurs du projet pourront être créées, et bénéficier d'une formation complète aux techniques culturales. Un programme de sensibilisation des producteurs au thème de l'organisation coopérative pourra être réalisé ainsi que des formations techniques et de gestion pour les responsables des coopératives. Un travail de formation et de recherche pourra se faire au niveau du conditionnement (emballage spécifique) et sur les possibilités de transformation locale du safran, comme le safran moulu.

Pour une région pratiquant la culture du safran, pour une production couvrant environ 500 ha, le safran est produit par environ 1300 familles, ce qui représente environ 7000 à 8000 personnes.

d. Données chiffrées

Les rendements ne dépassent pas 6 kg par ha et la moyenne est plutôt de 3 kg/ha.

Le prix de vente du safran est de 7000 DH le kilogramme. Les importateurs espagnols et français qui s'approvisionnent directement à partir du Maroc, le revendent sur le marché international entre 70 000 et 100 000 DH le kilogramme.

1.7 Partenaires

Un partenariat scientifique et commercial pourra être réalisé avec les organismes suivants :

- ▶ L'institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II ;
- ▶ L'Office régional de mise en valeur agricole ;
- ▶ L'Office pour le développement des coopératives ;
- ▶ Des plateformes de tourisme rural et de commerce équitable.

1.8 Labellisation

Utilisation du label « Authentique safran de l'Anti-Atlas marocain » (indication géographique). Actuellement, le Maroc produit un meilleur safran grâce à l'amélioration des techniques d'émondage et de séchage, ce qui va permettre de concurrencer les meilleures productions du monde au niveau de la saveur.

De plus, des efforts sont perceptibles au niveau de l'emballage et du conditionnement, ce qui va favoriser la valorisation de cette filière.

2. TRUFFES

Le mot « truffe » désigne l'ascocarpe d'ascomycètes hypogés traditionnellement reconnus comme des discomycètes de l'ordre des tubérales.

Les tubérales sont représentées au Maroc par plusieurs espèces appartenant aux genres *Delastria*, *Picoa*, *Terfezia*, *Tirmania* et *Tuber*.



2.1 Présentation du produit



Les diverses espèces de truffe sont généralement appelées « Terfass » ; elles se différencient les unes des autres par la zone de récolte, la taille, la couleur, la consistance des ascocarpes ainsi que, parfois, par l'hôte auquel elles sont associées.

Ainsi, on parle de « Terfass rouge de Tafilalet », « Terifass blanc de Tafilalet », « Terfass rose de Mamora », « Terifass noir de zair », « Terifass de taïda », « Terifass mâle », « Terfass indicateur », etc.

La majorité sont printanières et quelques-unes (*Delastria rosca*, *Terfezia leptoderma* et *Tuber oligaspermum*) apparaissent dès les mois de novembre et de décembre.

2.2 Le marché local et son évolution

a. Données nationales

La production naturelle de terfès au Maroc est passée en l'espace de trente ans de plus de 1000 tonnes à seulement 100 tonnes et quelquefois moins.

Cette baisse est due en partie à la sécheresse qu'a connue le Maroc ; néanmoins en l'absence de toute réglementation des récoltes et de commercialisation la loi de la spéculation domine et les chiffres déclarés n'indiquent pas la réalité.



Les truffes issues de la cueillette s'achètent chez les ramasseurs.

Le prix de vente des truffes marocaines achetées à la cueillette varie de 40 à 100 dirhams, tandis que dans les grandes villes, notamment à Casablanca il atteint 500 dirhams par kilogramme.

Par ailleurs, à l'export (France), les truffes marocaines sont vendues entre 900 dirhams et 1100 dirhams le kilogramme en période de production normale.

b. Données Régionales

Le développement des truffes marocaines requiert, d'une part, des conditions climatiques particulières et, d'autre part, la présence de plantes-hôtes en forte densité.

Les zones trufficoles au Maroc sont au nombre de trois :

- □ Zone A : située au nord-ouest, de faible altitude (entre 0 et 300 mètres) ; c'est la forêt de la Mamora, à l'est de Rabat, constituée de chênes-lièges (*Quercus suber*), d'une superficie de 130 000 hectares, sur sol acide et sous climat semi-aride. Les espèces de truffes que l'on y rencontre sont *Terfezia arenaria*, *T. leptoderma* et *Tuber asa*, associées à *Helianthemum gattatum* dans les clairières de la forêt, ainsi que *Tuber oligospermum* et *Delastria rosea*, associées à *Pinus pinaster* var. *atlantica*, nouvellement utilisé en reboisement ;
- □ Zone B : située dans l'est et le sud-est du pays, appelée le haut plateau du Maroc oriental (1000 à 2000 mètres d'altitude), sous climat aride et subsaharien ; C'est le domaine de l'alfa (*Stipa tenacissima*), sur sol calcaire. Les espèces présentes sont *Tirmania pinoyi* et *T. nivea*, associées à *Helianthemum hirtum*, ainsi que *Terfezia boudieri*, *T. clavayi* et *Picoa juniperi* associées à *Helianthemum lipii* et *H. apertum* ;
- □ Zone C : c'est une forêt de chênes verts (*Quercus ilex*) dans la région de Had-Hrata, située à l'est de la ville de Safi dans la plaine de Abda ; zone de faible altitude (0300 m) sur sol calcaire et sous climat semi-aride. L'espèce récoltée est *Terfezia boudieri* en relation avec *Helianthemum* sp.

2.3 Le Marché International et son évolution

Les Terfass sont des espèces comestibles qui font actuellement l'objet d'un commerce local important et très actif.

Toutes les Terfass ne sont pas ou très peu consommées par les marocains, elles font surtout l'objet de ventes aux étrangers ou sont exportées sans contrôle particulier à l'étranger.

Les Tubers oligospermum sont particulièrement affectionnés par les Espagnols et les Italiens qui en font des pâtés, tandis que les autres terfès sont exportées vers les pays du Moyen Orient.

Par ailleurs, seule une petite quantité est mise en boîtes de conserve et vendues dans les grandes surfaces.

Le cours de la truffe est comme pour beaucoup de produits de cueillette ou de culture, fonction de l'offre et de la demande. Sur le marché français par exemple, la demande dépasse largement l'offre, notamment pendant les fêtes de fin d'année où les prix sont orientés vers la hausse. Toutes variétés confondues, le prix du kilogramme ne descend pas en dessous de 1200 dirhams en début de période. En fin de campagne le kilogramme se vend entre 4000 et 5000 dirhams.

Les truffes issues de la cueillette s'achètent chez les ramasseurs entre 40 et 100 dirhams seulement, ce qui montre l'intérêt qu'il y a à s'organiser en coopératives afin d'améliorer les revenus des villageois.

2.4 La production au Maroc

Le développement des truffes marocaines nécessite une nature du sol particulière, des conditions climatiques spécifiques et la présence de plantes-hôtes en forte densité :

- ▶ □ Elles ont besoin, de sols sableux bien structurés, aérés et permettant une meilleure circulation des éléments minéraux.
- ▶ □ Du point de vue climatique, elles sont adaptées à des conditions tempérées avec alternance de saisons. Leur production est conditionnée par des niveaux de précipitations favorables au début de l'automne, pour certaines espèces, ou le plus souvent en hiver et au printemps pour d'autres. Cependant, leur cycle biologique est très fragile et peut être perturbé par des précipitations excessives ou mal réparties ou par des périodes de froid prolongé ou de fortes chaleurs.
- ▶ □ Elles se trouvent au voisinage de plantes herbacées du genre Helianthème, de pins ou de chênes, avec lesquels elles sont en symbiose (échange mutuel d'éléments nutritionnels) d'où leur classification comme champignons.
- ▶ □ Du point de vue qualité, toutes les catégories les truffes doivent :
 - Avoir l'odeur, la saveur et la couleur, caractéristiques de l'espèce ;
 - Avoir une maturité suffisante ;
 - Etre fermes au toucher ;
 - Etre propres, brossées ou lavées, sans trace de terre ;
 - Etre exemptes de parasites et de matières étrangères ;
 - Etre exemptes de pourriture et d'altération par le gel ;

- Etre exempte d'humidité extérieure anormale ;
- Avoir une masse supérieure ou égale à 5 grammes.



2.5 Données techniques

Les truffes marocaines sont récoltées aux entourages des plantes herbacées du genre *Helianthemum*, notamment *H. gattatum* (syn. *Tuberaria guttata* L. Foureau) et *H. lipii*, ou des pins, *Pinus pinaster* var. *atlantica* en particulier, avec lesquels elles forment des associations mycorhiziennes.

La méthode de récolte la plus usuelle est celle dite « à la marque », le sol est souvent gonflé et fendillé en surface au pied de la plante hôte.

Certains ramasseurs utilisent des bâtons pour tapoter les sols, alors que d'autres procèdent frauduleusement à des pratiques de piochage qui engendrent des perturbations irréversibles des écosystèmes dans lesquels poussent ces champignons hypogés.

Parfois même ces ramasseurs prennent sans distinction des truffes à différents degrés de maturité, ils récoltent alors des truffes impropres à la consommation.

Aussi, pour garantir l'avenir et le développement des truffes il est devenu impératif de mettre fin à ces pratiques de piochage et de favoriser la plantation de truffière.

a. La plantation d'une truffière



Après l'arrachage des broussailles, commence alors une longue préparation du terrain : labourage, traitement herbicide ...

Par la suite, on procède à la plantation de jeunes arbres dont les racines ont été préalablement inoculées avec des spores ou des cultures mycéliennes de truffe.

b. Après plantation

Après plantation, le maintien de la mycorhization par la truffe peut être favorisé par des techniques adaptés d'entretien du milieu : travail du sol, irrigation, fertilisation, contrôle des mauvaises herbes, entretien des arbres, récoltes non destructives...

2.6 Données sur l'exploitation du projet

- ▶ ☐ Equipement : La plantation d'une truffière ne nécessite pas d'équipements spécifiques mais uniquement des outils traditionnels (Piochon à fer droit...) L'investissement de départ est estimé à 200 000 dirhams. Il inclut l'importation de plants de chênes dans lesquels sont implantés les spores de truffes.
- ▶ ☐ Technicité, formation requise : Des coopératives ou toute autre forme de groupement réunissant les porteurs de projet pourront être créés, et bénéficier de nombreux conseils des services provinciaux de l'agriculture ou d'agronomes, pour la préparation et la plantation d'une truffière ainsi que d'une formation complète aux méthodes de récoltes.

2.7 Partenaires

Un partenariat scientifique et commercial pourra être réalisé avec les organismes suivants :

- ▶ ☐ L'institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II ;
- ▶ ☐ L'Administration des Eaux et Forêts ;
- ▶ ☐ L'Office pour le développement des coopératives ;
- ▶ ☐ Des plateformes de commerce équitable.

3. ELEVAGE D'ESCARGOTS (HELICULTURE)



3.1 Présentation du produit

Les escargots terrestres représentent une importante ressource naturelle pour le Maroc, par sa diversité, sa productivité et sa commercialité.

Au Maroc, les principales espèces exploitées sont : *Helix aspersa aspersa*, *H.a.maxima*, *Otala lactea*, *Eobania vermiculata* et *Euparipha*

Néanmoins la spécialité nationale est le gros gris qui se trouve uniquement au Maroc et en Algérie.

3.2 Le Marché local et son évolution

Même si la plus grande partie de la production marocaine est destinée à l'exportation, l'escargot est un produit qui reste très demandé par le consommateur marocain.

En effet un grand nombre de marchands se sont installés dans les quartiers populaires et ont en fait leur métier. L'escargot y est préparé selon la vieille méthode traditionnelle et son goût amplement épicé et aux multiples bienfaits (remède contre le froid notamment) attire la foule.

Néanmoins la consommation à l'échelle nationale ne dépasse pas 15 à 20% de la production totale.

3.3 Le Marché International et son évolution



Le Maroc est le premier pays exportateur d'escargots terrestres en Europe, avec des exportations qui varient entre 7.000 et 8.000 tonnes par an mais dont la quantité réelle n'est pas déclarée dans sa totalité.

De plus 99% des exportations marocaines d'escargots sont acheminées vers l'Espagne alors que moins de 1% sont exportés vers le marché français.

Pars ailleurs, il existe d'autres clients à l'export notamment l'Italie, l'Amérique du nord et même l'Asie.

3.4 La production au Maroc

La production nationale d'escargots terrestres s'élève à plus de 10.000 tonnes par an dont 80 à 85% sont exportées.

Les récoltes d'escargots sont effectuées par des jeunes et des femmes et après un véritable tri sélectif, les mollusques marocains sont vendus à des intermédiaires qui les livrent vivants dans des filets aux différents exportateurs.

Malheureusement, ce réseau de ramassage informel provoque la perte d'un grand nombre de gastéropodes et constitue une véritable menace pour les peuplements hélicoles.

Les régions hélicoles exploitées se concentrent dans la région de Kenitra, El Jadida, et au sud de la chaîne du Rif.

De plus, il existe de nombreuses espèces qui se retrouvent à l'état naturel dans des régions situées à l'intérieur du pays comme par exemple la vallée à l'Est de l'Atlas.

Le prix unitaire des escargots marocains destinés à l'exportation a été fixé par les Espagnols, principale clientèle et varie de 3 à 10 DH le kilo. Mais en raison de sous-déclarations, le chiffre objectif se situerait autour de 60 DH.

3.5 Données techniques

- □ Mise en place de l'exploitation et de ses paramètres : Dans un premier temps, il est indispensable de prévoir la main d'œuvre nécessaire à l'exécution de la totalité du montage et de veiller à ce que tous les équipements soient sur place pour procéder à leur installation. Puis à la fin de l'installation des équipements, il faudra se procurer les consommables nécessaires à savoir les escargots reproducteurs, les naissains ou juvéniles ainsi que les aliments (salade, légumes, farines de légumineuses, soja ou autres). Dès lors, la mise en route de l'élevage peut commencer.
- □ Suivi technique : Afin de garantir un maximum de réussite à ce projet, il serait intéressant de créer un organisme qui se chargera du suivi technique durant l'installation des différents unités d'élevage (reproduction, éclosion, nurseries, parc d'élevage,...etc.) et pendant les deux premières années d'exercice. De plus, cet organisme sera entièrement à la disposition des bénéficiaires en cas de problèmes.
- □ Matériels nécessaires à l'élevage :
 - L'Équipement de l'unité de reproduction

Les reproducteurs sont placés dans des boîtes à couvercle grillagé, sans terre, à raison de 2 kg par m² au maximum, on y ajoute des mangeoires, des abreuvoirs, et des petits pots de pépiniériste remplis de terreau pour les pontes.

Dans l'idéal, les boîtes sont placées dans un local maintenu à 20°C, avec un taux d'humidité de 95% la nuit, et éclairé pendant 16 h (l'éclairage doit être assez intense) mais cela marche tout aussi bien avec des conditions moins parfaites, particulièrement en serre.

De plus, les escargots à la fois mâles et femelles ne s'auto fécondent pas, ils s'accouplent puis pondent quelques jours plus tard.

Dès qu'un escargot a pondu, le pot est placé en incubation à 20°C, recouvert d'un plastique transparent, le terreau est maintenu juste assez humide et au bout de 3 semaines une centaine de nouveau-nés apparaissent sous le couvercle.

Pour avoir une récolte, il faut compter entre 70 et 90 jours en moyenne et sachant que la saison de production se situe au Maroc entre septembre et mai, l'éleveur peut obtenir 4, voire 5 récoltes s'il effectue la dernière portée sous serre.

- L'Équipement des nurseries

Les petits escargots sont placés dans des boîtes pas trop hautes, (10 à 15cm maxi) contenant une couche de terreau bien humide, avec abris, mangeoires, dans les mêmes conditions que les reproducteurs. La longueur et la largeur sont à déterminer en fonction de la place disponible, mais il ne faudrait pas dépasser 2500 petits au m². Seulement après 3 à 4 semaines, sauf en cas de gelées, il est indispensable de placer les juvéniles dehors, en parcs.

- L'Équipement des parcs d'engraissement

Il faut protéger les escargots des musaraignes et des rongeurs, par exemple en enterrant un grillage à maille assez fine sur toute la surface, ou encore avec des plaques de béton enterrées suffisamment profond sur tout le pourtour. L'emploi de couvercles en moustiquaire permet d'empêcher les fuites et assure la protection contre les oiseaux, mais n'est possible que pour des petits parcs étroits. Pour de grands parcs, il existe des clôtures électriques ou des répulsifs et on place des filets anti-oiseaux.

- L'Équipement des unités de tri et de conservation
- Matières premières, autres achats

Les aliments des escargots ainsi que les consommables nécessaires à savoir les escargots reproducteurs, les naissains.

▸ □ Technicité, formation requise, nombre d'emplois à créer, bénéficiaires

Afin de lutter contre ce réseau de ramassage informel nuisible à l'espèce et pour une meilleure valorisation et protection des produits hélicoles marocains notamment à l'exportation, il est impératif de mettre en place des coopératives d'élevage qui réuniront les bénéficiaires du projet. Ces coopératives disposeront de moyens matériels et institutionnels adéquats et une formation générale très complète sera dispensée aux bénéficiaires.

Cette formation théorique hélicoles pourrait être complétée par des stages d'application en exploitation et permettra aux bénéficiaires de se lancer dans cet élevage avec un minimum de connaissance requise.

- ▶ □ Les principales composantes du projet sont :
 - Moteurs ;
 - Hangars ;
 - Matériel d'éclairage ;
 - Boîtes avec couvercles ;
 - Obstacles, grillages, briques, piquets, ... ;
 - Achat d'escargots reproducteurs ;
 - Fonds de roulement : alimentation, engraissement, main-d'œuvre, emballages....

3.6 Données sur l'exploitation du projet

- ▶ □ Calendrier :
 - de Mars à Octobre dans les régions à hiver froid et été pas trop sec ;
 - de Septembre à Mai dans les régions à hiver doux et humide et été très chaud et sec.
- ▶ □ Aliment : il est préférable de nourrir les escargots avec une farine sèche, plutôt qu'avec des végétaux, c'est plus efficace et plus hygiénique, car cela ne pourrit pas et les excréments sont secs et moins nombreux.
- ▶ □ Reproduction : les reproducteurs doivent être placés dans des boîtes à couvercle grillagé, sans terre, à raison de 2 kg par m² au maximum (soit 200 petit-gris ou 100 gros-gris). On ajoute des mangeoires, des abreuvoirs, et des petits pots de pépiniériste remplis de terreau pour les pontes.

Dans l'idéal, les boîtes sont placées dans un local maintenu à 20°C, avec un taux d'humidité de 95% la nuit, et éclairé pendant 16 h (l'éclairage doit être assez intense). Mais cela marche bien aussi avec des conditions moins parfaites, particulièrement en serre. Les escargots sont à la fois mâles et femelles mais ne s'auto fécondent pas. Ils s'accouplent puis pondent quelques jours plus tard.

Dès qu'un escargot a pondu, le pot est placé en incubation à 20°C, recouvert d'un plastique transparent. Le terreau est maintenu juste assez humide. Au bout de 3 semaines une centaine de nouveau-nés apparaissent sous le couvercle. Normalement, on peut compter sur un rendement de 70 petits par reproducteur en 2 mois.

- ▶ □ Nurseries : les petits escargots sont placés dans des boîtes pas trop hautes, (10 à 15cm maxi) contenant une couche de terreau bien humide, avec abris, mangeoires, dans les mêmes conditions que les reproducteurs. Longueur et largeur sont à déterminer en fonction de la place disponible. Ne pas dépasser 2500 petits au m². Après 3 à 4 semaines, sauf en cas de gelées, il faut placer les juvéniles dehors, en parcs.
- ▶ □ Parcs extérieurs : pour une très bonne croissance, il est préférable de ne pas dépasser 300 Petit-Gris ou 150 Gros-Gris par m². Le rendement sera de l'ordre de 3 kg par m². Il faut protéger les escargots des musaraignes et des rongeurs, par exemple en enterrant un grillage à maille assez fine sur toute la surface, ou encore avec des plaques de béton enterrées suffisamment profond sur tout le pourtour. L'emploi de

couvercles en moustiquaire permet d'empêcher les fuites et assure la protection contre les oiseaux, mais n'est possible que pour des petits parcs étroits. Pour de grands parcs, il existe des clôtures électriques ou des répulsifs et on place des filets anti-oiseaux.



- ▶ □ Travail quotidien: il consiste à assurer l'alimentation, l'humidification par brumisation ou arrosage, l'hygiène. Toute mortalité est un signal d'alarme. Le temps de travail est fonction de la taille de l'élevage et de l'expérience acquise.
- ▶ □ Récolte: si tout va bien, les premiers "bordés" Petit-Gris apparaissent 10 à 12 semaines après l'éclosion, le bord de la coquille forme une visière, l'escargot a sa taille adulte (compter 2 semaines de plus pour les Gros-Gris). Peu après, il est possible de faire la première récolte, il ne faut pas oublier de conserver les plus beaux spécimens pour la reproduction suivante. La dernière récolte se fait 3 mois plus tard, environ 90% des escargots seront bordés.
- ▶ □ Hibernation: (estivation dans certaines régions) seuls sont placés en hibernation les futurs reproducteurs de la saison suivante, dans une boîte en bois, aérée, bien au sec, et hors-gel.

3.7 Partenaires

- ▶ □ Haut Commissariat aux Eaux et Forêts et de Lutte contre la Désertification et la Sécheresse ;
- ▶ □ Directions provinciales de l'agriculture ;
- ▶ □ Direction de l'Elevage ;
- ▶ □ Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II.

3.8 Labellisation

Actuellement la qualité des escargots destinés à l'exportation ne peut être véritablement garantie pour de nombreuses raisons, notamment, les mauvaises conditions de ramassage, les moyens malpropres, la putréfaction et contamination des escargots d'un même lot et plus grave encore l'absence de contrôle qui devrait être normalement réalisé par l'inspection Vétérinaire. De plus, les escargots provenant du ramassage peuvent être contaminés par des produits phytosanitaires.

L'espèce *helix aspersa maxima*, exclusivement maghrébine, est appréciée pour sa chair fine et sa taille, comparable à celle de l'escargot de Bourgogne. Mais il n'existe pas encore de label « Maroc », pour l'escargot vivant. L'escargot marocain est exporté sous la simple appellation « escargot de terre ».

De plus, les ramassages des escargots géniteurs pendant la période de reproduction compromettent le renouvellement reproducteur de la biomasse prélevée et amenuisent la transmission des caractères génétiques favorables de certaines espèces trop demandées à l'export. On constate ainsi une raréfaction des espèces à forte valeur commerciale entraînant une baisse constante du prix moyen du kilogramme d'escargots exporté. Cependant les escargots marocains exportés seront conditionnés sous différents labels, en blocs de chair congelée, conserves en boîtes métalliques ou alors en plats pré cuisinés.

4. VALORISATION DE L'ARGANIER



L'ADS mène un travail de soutien aux populations du Souss qui exploitent l'arganier à travers un programme, mené en partenariat avec l'Union européenne et qui porte sur un montant de 12 millions d'euros sur la période 2003-2007.

4.1 Présentation du produit

L'arganier est une espèce végétale endémique du Sud atlantique marocain où il couvre une superficie de plus de 832.000 Ha, son aire géographique principale s'étend entre les embouchures de l'Oued Tensift (au Nord) et l'Oued Souss (au Sud) soit entre 29° et 32° de latitude Nord, l'arganier est en effet "un arbre multi-usage", chaque partie ou production de l'arbre est utilisable et est une source de revenu ou de nourriture pour l'usager.

Arbre épineux, toujours vert, est parfaitement adapté à l'aridité, grâce à son puissant système de racines, il maintient les sols en entretenant leur fertilité, et en les protégeant des érosions.

L'huile d'Argan extraite de l'arganier est utilisée par les femmes Berbères depuis des siècles pour ses nombreuses vertus. L'huile d'Argan suscite de plus en plus l'intérêt à l'extérieur du Maroc aussi bien pour ses propriétés cosmétiques que diététiques.



Les fruits de l'arganier ressemblent à ceux d'une olive, mais sont plus gros et plus ronds. Ils contiennent une noix très dure, qui elle-même renferme jusqu'à trois amandons à partir desquels sera extraite l'huile d'Argan. Les fruits de l'arganier sont recueillis par battage à la perche et séchés au soleil. Les fruits secs sont dépulpés et les noix sont cassées afin de retirer les amandons.

L'huile d'argan alimentaire est produite à partir d'amandons légèrement torréfiés avant d'être pressés. Au contraire, les amandons destinés à l'huile cosmétique ne sont pas torréfiés ce qui

permet de ne pas dégrader par la chaleur les excellentes caractéristiques de cette huile. La torréfaction conduit à une huile plus odorante que l'huile cosmétique, non torréfiée. L'huile d'argan est précieuse car il faut la production de 6 à 7 arbres pour obtenir 1 litre d'huile et que ceci nécessite 10 heures de travail.

Malheureusement, l'arganier est une espèce menacée : on défriche pour l'agriculture intensive et la récupération du bois de chauffage. En 1999, l'UNESCO a reconnu et classé l'arganier comme patrimoine mondial.

4.2 Le marché local et son évolution

D'après le département des Eaux et Forêts, l'arganier (*Huile d'argan*) permet la subsistance de 3 millions de personnes dans le sud du Royaume. Par ailleurs, il fournit 20 millions de journées de travail par an. Son exploitation constitue en effet une activité génératrice de revenus et a toujours eu une fonction socioéconomique. Ce n'est toutefois qu'à partir des années 90 que la filière s'est structurée à travers la création de coopératives de femmes spécialisées dans la production d'huile d'argane, dont le nombre s'est multiplié au fil des ans.

Selon les chiffres communiqués par les acteurs du secteur, on compte actuellement dans la région du Souss une cinquantaine de coopératives. Le domaine bien qu'en pleine évolution, est marqué par quelques dysfonctionnements. D'une manière générale, les coopératives de production sont marquées par une mauvaise gestion et connaissent des problèmes de commercialisation. C'est ce qui a poussé certaines, il n'y a pas très longtemps, à se rassembler à travers un groupement d'intérêt économique pour être plus compétitives.

4.3 Le marché international et son évolution

Au début des années 90, des analyses chimiques ont confirmé sa valeur nutritionnelle et ses propriétés dermatologiques dans le traitement de l'acné, des rides et des petites blessures, ce qui a suscité l'attention des écologistes, des personnes intéressées par l'aménagement du territoire et des entrepreneurs. Depuis cette époque, la demande en huile d'argan connaît une forte croissance. Gallenica, Yves Rocher et Colgate Palmolive se sont mis à commercialiser des lotions hydratantes à base d'huile d'argan. La demande en huile d'argan comestible connaît elle aussi une forte hausse. Elle figure en bonne place dans les menus des restaurants hauts de gamme de New-York, Londres et Paris. L'huile d'argan est en vente dans des magasins spécialisés ou sur des sites internet à des prix qui dépassent 200 dollars le litre.

Alors que la population locale paraît bien placée pour en bénéficier, l'exploitation des ressources naturelles ne se traduit pas nécessairement par le développement et une diminution de la pauvreté. Malgré une demande croissante de produits à base d'huile d'argan, la plupart des producteurs ne touchent même pas cinq dollars par litre d'huile en raison entre autres de l'insuffisance du réseau routier et du réseau électrique et d'un accès trop limité aux possibilités d'investissement financier.

La commercialisation de produits de luxe à base d'huile d'argan nécessitant de nouvelles méthodes de production et de distribution, la plupart des bénéficiaires, qu'ils soient ou non marocains, se trouvent loin des forêts d'arganiers, car pour pénétrer le marché des produits de luxe, très mécanisé, il faut pouvoir accéder aux capitaux et surmonter les difficultés liées à l'insuffisance des infrastructures. Les producteurs n'ont bénéficié que des retombées liées à l'augmentation du prix du fruit de l'arganier avant son traitement.

4.4 La production au Maroc

Selon les chiffres officiels, la production nationale peut être estimée à 4.000 tonnes par an. Un volume à noter, qui nécessite 10.000 tonnes d'amandons et 120.000 tonnes de fruits.

4.5 Données techniques

Les méthodes agricoles qui doivent être employées sont des méthodes traditionnelles, car elles sont moins intensives, plus respectueuses de l'environnement et accessibles à la population. L'arganier, n'a pas besoin d'irrigation.

4.6 Données sur l'exploitation du projet (extraction de l'huile d'argane)

La fabrication de l'huile d'argan est une industrie strictement familiale dans le sud-Ouest marocain ; chaque famille extrait les quantités désirées au fur et à mesure de ses besoins. Les femmes exploitent leur temps libre pour accomplir cette tâche. L'extraction d'un litre d'huile à la manière traditionnelle nécessite 10 heures de travail environ.

En effet, pour obtenir de l'huile, les noix d'argan passent par une série d'opérations et de transformations dont les plus importantes sont :

- ▶ □ Le dépulpage du fruit : la pulpe séchée est séparée de la noix par écrasement ;
- ▶ □ Le concassage de la coque : pour extraire l'amandon, la noix est ouverte à l'aide de deux pierres selon un plan de clivage. L'opération de concassage, qui nécessite beaucoup d'adresse, est fastidieuse et fatigante.
- ▶ □ La torréfaction de l'amandon à feux doux dans des plats en terre : cette opération qui consiste à évaporer de l'eau entraîne la destruction des saponines et autres substances non lipidiques retenant l'huile en émulsion dans le suc cellulaire tout en desséchant les amandons pour leur donner un goût de noisette (Rahmani, 1989);
- ▶ □ La trituration de l'amande dans une meule spéciale en pierre, analogue à la meule à grains, qui donne l'huile d'Argan et une pâte ;
- ▶ □ Le malaxage de la pâte avec un petit peu d'eau tiède ;
- ▶ □ Le pressage de la pâte à la main : cette opération donne de l'huile d'Argan selon des méthodes traditionnelles et un tourteau brun comme résidu.

A côté de ce procédé traditionnel, un procédé semi-industriel d'extraction d'huile industriel est pratiqué au niveau de certaines coopératives. Il se déroule en 9 étapes :

- ▶ □ Dépulpage : Le dépulpage se fait mécaniquement à l'aide d'une dépulpeuse conçue spécialement pour cette opération. La dépulpeuse a été fabriquée par un artisan de la ville d'Essaouira. Cette étape nécessite une seule femme pour le contrôle de la machine. Le travail de la machine consiste à une séparation de la pulpe du noix. Cette séparation est suivie du triage qui consiste à son tour à trier la noix de la pulpe. Cette dernière est vendue aux agriculteurs qui viennent la chercher de toute la région de Haha.
- ▶ □ Concassage et Nettoyage: C'est l'étape qui reste encore très pénible et qui demande un talent particulier de la part des femmes. La tâche principale des femmes dans la coopérative consiste uniquement au concassage. Une adoption d'une machine pour le concassage pourrait remédier à la pénibilité du travail.

- ▶ □ **Torréfaction** : Les amandons ainsi obtenus subissent une torréfaction à l'aide d'un torréfacteur mécanique pendant une durée de 10 mm.
- ▶ □ **Pressage** : Le pressage contrairement à celui traditionnel se fait par l'intermédiaire d'une presse à huile. Le travail est effectué par une technicienne qui contrôle les différents paramètres de la machine.
- ▶ □ **Décantation**: L'huile obtenue après pressage des amandons subira une décantation pendant 15 jours.
- ▶ □ **Filtration et mise en bouteille**: La filtration se fait aussi mécaniquement par une machine conçue pour cette opération.

L'objectif général d'un tel projet est l'amélioration des revenus des femmes rurales des zones de montagne productrices d'huile d'argane traditionnel, grâce à l'amélioration des conditions de production, de production et de commercialisation.

- ▶ □ **Amélioration des conditions de commercialisation** :
 - Rechercher de nouveaux débouchés au Maroc et à l'étranger ;
 - Assurer un appui commercial aux coopératives ;
 - Favoriser le développement de recherches visant le développement de nouveaux produits cosmétiques ou alimentaires.
- ▶ □ **Amélioration des conditions techniques et organisationnelles** :
 - Etudier les conditions de mécanisation de certaines opérations d'extraction de l'huile ;
 - Mettre en place un mécanisme de transfert de savoir-faire, à partir de ces expériences vers les coopératives existantes et nouvelles ;
 - Appuyer la modernisation progressive des différentes opérations d'extraction ;
 - Etudier la situation des coopératives féminines existantes, déterminer leurs besoins spécifiques et réaliser les actions d'appui préconisées ;
 - Etudier la production traditionnelle "hors coopérative" et choisir les groupes de femmes avec lesquelles créer de nouvelles coopératives ;
 - Réaliser un appui-conseil permanent, par le biais d'animateurs de terrain, afin de renforcer la formation des femmes, d'élever leur degré d'organisation au sein de chaque coopérative et de contribuer à renforcer l'Union des coopératives.

4.7 Partenaires

- ▶ □ Les coopératives féminines d'huile d'argan ;
- ▶ □ Haut Commissariat aux Eaux et Forêts et de Lutte contre la Désertification et la Sécheresse ;
- ▶ □ Organismes de commerce équitable ;
- ▶ □ Ministère de l'agriculture.

4.8 Labellisation

Pour prouver la qualité supérieure de l'huile d'argan, un système de labellisation a été mis en place en 2004. Pour obtenir le droit d'usage de ce label NM, l'opérateur doit se conformer

non seulement à la norme marocaine mais aussi aux exigences supplémentaires définies dans une circulaire spécifique. La mise en place du système de labellisation NM permet aussi aux producteurs d'assurer la traçabilité de chaque produit mis sur le marché. Une description détaillée de cette labellisation se trouve dans le guide de labellisation réalisé par l'ADS. Ce guide décrit les normes ainsi que les bonnes pratiques de fabrication qui s'intéressent aux étapes suivantes :

- ▶ Séchage et stockage des fruits d'arganier ;
- ▶ Dépulpage mécanique ;
- ▶ Torrification mécanisée ;
- ▶ Réglage de la presse ;
- ▶ Entretien de la presse ;
- ▶ Suivi de la production ;
- ▶ Contrôle qualité ;
- ▶ Extraction mécanique d'huile cosmétique ;
- ▶ Extraction mécanique d'huile alimentaire ;
- ▶ Décantation et filtration de l'huile brute ;
- ▶ Embouteillage de l'huile ;
- ▶ Hygiène et salubrité en IAA ;
- ▶ Qualité de l'huile ;
- ▶ Gestion d'une unité de production ;
- ▶ Calcul du prix de revient ;
- ▶ Etc.

5. CACTUS



5.1 Présentation du produit

C'est un fruit exotique, étrange et fascinant et l'on sait l'engouement du consommateur mondial pour ce genre de fruit qui n'est pas seulement savoureux, mais aussi particulièrement intéressant pour ses qualités nutritionnelles : pauvre en calories, riche en eau, sucre, sels minéraux, vitamines A et C et fibres.

On retrouve le cactus aussi bien dans les régions allant de Sidi Ifni jusqu'à Tanger que dans les régions d' El Kelaaâ. Les rendements les plus élevés sont enregistrés dans les régions de Sidi Kacem, Rabat-Salé, Moulouya et Doukkala.

On peut identifier une trentaine d'espèces cultivées au Maroc dont on peut citer *Opuntia ficus indica* ou le vrai figuier de barbarie qui est surtout cultivé dans le sud, *Opuntia megrecautha* qui est fréquent dans la plupart des régions et *Opuntia Schumannii* qui produit des fruits sucrés et juteux de qualité dans le sud où il occupe des milliers d'hectares.

5.2 Le marché local et son évolution

Le circuit de commercialisation constitue la contrainte majeure au développement de la culture du figuier de barbarie.

En effet, seulement 56% de la quantité produite est commercialisée : 4% est auto-consommée et 40 % de la production est non commercialisée (perdue sur l'arbre).

La commercialisation se fait à travers les intermédiaires. Ces derniers proviennent des différentes régions du Royaume avec leurs camions chargés de caisses vides qu'ils distribuent aux agriculteurs et reviennent par la suite pour récupérer la production.

Les prix sont très variables selon la période, la variété et la demande. Le prix moyen pour la variété Aissa est de 15 DH/caisse alors que celui de la variété Moussa est de 50 DH/caisse (caisse de 30 Kg).

5.3 Le marché international et son évolution

Les cactus ont suscité un grand intérêt depuis l'époque où les premiers explorateurs du Nouveau-Monde les ont rapportés en Europe. Ces plantes sont maintenant menacées de disparition en raison de la destruction de leur habitat, de la fragmentation et des modifications causées par les activités humaines et divers autres facteurs environnementaux.

Les cactus sont aussi menacés par la récolte à grande échelle de plantes ou de graines à des fins commerciales. De telles activités empêchent une bonne régénération naturelle ce qui fait peser une menace d'extinction sur de nombreuses populations de différentes espèces.

Plusieurs populations de cactus mexicains ont fortement souffert de la destruction de leur habitat et de récoltes abusives de graines, en particulier *Ariocarpus bravoanus*, *Mammillaria pectinifera*, *Pelecyphora strobiliformis* et *Turbinicarpus ysabelae*. La récolte de graines chez ces espèces détruit fréquemment les plantes.

5.4 La production au Maroc

Le Maroc produit environ 800 000 t par an.

Le cactus est devenu ces dernières années une spécialité la région de Guelmim. Déjà, près de 2500 hectares sont plantés de cactus plein champ et constituent une source de revenus non négligeable pour les habitants de cette région.



Dans le sud d'Agadir, particulièrement dans la province de Tiznit, cette activité commence à prendre de la consistance. Au niveau d'Aït Bâamrane, cercle de Sidi Ifni, le cactus occupe une superficie estimée à 22 000 ha répartie entre trois variétés qui sont Acherfri, Aïssa et Moussa. Dans cette région, la culture du cactus connaît une augmentation moyenne annuelle de 4 %. Le cactus génère des revenus importants, emploie de la main-d'oeuvre et contribue à raison de 10 % dans l'apport alimentaire du cheptel en plus de son rôle écologique primordial.

Parmi toutes les variétés du cactus, ce sont les variétés inermes Aïssa et Moussa qui sont les plus rentables. Elles dégagent des marges brutes respectivement de 7.600 DH/ha et 15.600 DH/ha. Elles restent largement supérieures à celles des céréales. Néanmoins, des centaines de milliers d'ha ne sont pas rentables : 1 à trois 3 tonnes par ha, contre 20 en Italie et 40 dans d'autres pays.

Ce qui rapporte le plus dans la production du cactus, ce sont les huiles essentielles dont le prix à l'international peut atteindre 14 000 dirhams le litre. Le Maroc peut en titrer des opportunités importantes notamment pour les producteurs ne maîtrisant toujours pas l'exploitation. Il reste beaucoup d'efforts à fournir en aval pour en faire une culture à part entière.



5.5 Données techniques

Un projet portant sur la valorisation du cactus nécessite :

- ▶ Terrain
- ▶ Équipement d'une chambre froide.
 - Porte isotherme ;
 - Isolation ;
 - Équipements frigorifiques et électriques.
- ▶ Disponibilité d'un local pouvant contenir.
 - Salle de la chambre froide ;
 - Cuisine ;
 - Chambre de traitement et de tri ;
 - Salle de laboratoire ;
 - Local pour le stockage des cactus ;
 - Local pour le stockage des produits finis.
- ▶ Équipement en informatique et communication ;
- ▶ Équipement de laboratoire ;
- ▶ Équipement de cuisine (étuve, autoclave, réfrigérateur, etc.) ;
- ▶ Équipements divers, mobilier et aménagement ;
- ▶ Etude de marché ;
- ▶ Assistance technique, encadrement formation à la gestion de projet.

Ce projet peut concerner la mise en valeur du cactus, la mise en valeur des sous-produits : confitures de fruits, conserves des raquettes (nopals), fruits confits et séchés, extraction d'huile ultérieurement.

5.6 Données sur l'exploitation du projet

- ▶ Plantation : La plantation anarchique est la plus répandue dans la zone soit 95% avec une densité qui varie de 500 à 1500 plants/ha. Elle s'effectue généralement en automne ou en hiver selon les pluies ;

- ▶ □ Entretien de la culture : Généralement, la culture de figuier de barbarie dans la zone ne bénéficie d'aucune technique culturale sauf la récolte du fruit et la clôture ;
- ▶ □ Récolte : Le choix de la date de récolte est déterminé par plusieurs facteurs :
 - Variété : La variété Aissa est précoce, sa récolte débute en Juillet et se termine au mois de Septembre alors que la récolte de la variété Moussa s'étale du mois d'Août jusqu'au mois de Décembre ;
 - La présence des acheteurs : Ce facteur constitue la contrainte majeure dans le choix de la date de récolte. En effet, même si les fruits sont en plein stade de maturité, ils ne sont récoltés que lorsqu'il y a présence des acheteurs. Autrement, la production est perdue sur l'arbre.



Généralement, la récolte se fait manuellement avec un coût qui varie de 700 à 1500 DH/HA, selon la quantité produite et l'accessibilité à la parcelle. Le rendement varie entre 10 à 22 T/Ha. Il dépend de l'âge des plants, la densité, la variété, les pluies et l'état des parcelles.

5.7 Partenaires

- ▶ □ Institut National de la Recherche Agronomique (INRA): conception de l'unité de transformation, choix du matériel, formation et transfert des technologies mises au point par l'Institut ;
- ▶ □ Ministère de l'agriculture ;
- ▶ □ Entreprises privées du secteur: appui technique, encadrement pour la mise en place du projet ;
- ▶ □ Écoles de gestion : étude de marché sur les confitures de figue de barbarie (normale et bio), sur les nopals (filets de raquettes mis en conserve) ;

6. L'HUILE D'OLIVE



6.1 Présentation du produit

L'olivier est un arbre millénaire, il peut vivre plusieurs siècles et produit son fruit, l'olive, à partir de l'âge de six ans et atteint sa maturité vers 20 ans. Les olives des huiles se récoltent traditionnellement, à la main. Une fois pressées à froid au moulin, l'olive révèle toute sa saveur et donne cette huile d'olive vierge. Il faut environ 5 kilos d'olives pour obtenir un seul litre d'huile.



L'huile d'olive est la matière grasse extraite des fruits de l'olivier lors de la trituration dans un moulin à huile. C'est un corps gras fréquemment utilisé dans la cuisine méditerranéenne. Ses caractéristiques organoleptiques varient en fonction du terroir et des pratiques agronomiques, de la variété, et du stade de maturité à la récolte.

6.2 Le marché local et son évolution

D'un produit de grande consommation, l'huile d'olive est en passe de devenir un produit de luxe, inaccessible aux consommateurs moyens. En effet, depuis le mois de novembre 2005, son prix a littéralement explosé : aujourd'hui, il est de 45 dirhams le litre pour les marques les plus connues du marché. Autrefois, ces deux marques, largement consommées par la population marocaine, se vendaient au prix de 28 dirhams le litre seulement.

L'envolée des prix de l'huile d'olive impulsée par la vigueur de la demande sur le marché international, constitue une aubaine pour les producteurs marocains.

La forte demande mondiale, amorcée ces dernières années, conjuguée à la diminution de la production oléicole espagnole en 2004-2005, a donné une impulsion aux exportations nationales d'huile d'olive. Celles-ci sont passées de 3.500 tonnes en 2003 à 25.000 tonnes au terme de l'année 2004 et il est prévu qu'elles atteignent facilement les 30.000 tonnes à fin 2006.

6.3 Le marché international et son évolution

La production d'huile d'olive a toujours été concentrée dans les pays du pourtour méditerranéen : Espagne, Portugal, Italie, Grèce, Turquie, Tunisie et Maroc. A eux seuls ces pays représentent plus de 90% de la production mondiale.

Les principaux pays consommateurs sont également les principaux pays producteurs. L'ensemble des pays de l'Union européenne représente 71% de la consommation mondiale. Les pays du pourtour méditerranéen représentent 77% de la consommation mondiale. Les autres pays consommateurs sont les Etats-Unis, le Canada, l'Australie et le Japon.

6.4 La production au Maroc



L'oléiculture produit chaque année 40.000 tonnes d'huile, 100.000 tonnes d'olives de table et 180 000 tonnes de grignons d'olive. Les recettes des exportations d'olives sont d'environ 94 millions de dollars U.S par an, ce qui place le Maroc au troisième rang après l'Espagne et la Grèce. L'olive marocaine est appréciée à l'étranger. Son huile est qualifiée de bonne qualité dans certaines régions du Royaume. En décembre 2005, l'huile d'olive "Volubilia" de la région de Meknès-Tafilalet a reçu à Rome le prix de la meilleure huile d'olive Extra-vierge de l'année 2006, "The Best Olive Oil Extravirgin of the Year".

Le secteur de transformation des olives en huile est divisé en deux parties. La première est représentée par 260 unités modernes ou semi-modernes. Elles sont caractérisées par la grande dimension des unités de transformation, le respect des normes internationales de qualité, la commercialisation de l'huile conditionnée sur le marché national et l'exportation même de quelques milliers de tonnes par an.



A côté de ces unités industrielles, existe une forme artisanale de trituration des olives représentée par plus de 16.000 moulins traditionnels appelés "maâsras". Ces petites unités de trituration étaient toujours caractérisées par un niveau technologique bas, la non-conformité avec les mesures d'hygiène et la production surtout pour l'autoconsommation.



Les projets pouvant être soutenus par l'ADS visent essentiellement :

- ▶ La modernisation de la technologie d'extraction des huiles d'olive ;
- ▶ La valorisation des grignons par la préparation de sous-produits enrichis en protéines et de métabolites secondaires à haute valeur ajoutée ;
- ▶ Le développement des technologies et des méthodes permettant l'augmentation des rendements ;
- ▶ L'amélioration de la qualité des huiles d'olive ;
- ▶ Et autres : formation, valorisation des sous produits, plantations...

6.5 Données techniques

Les olives passent par une étape qui semble des plus logiques mais qui revêt une importance capitale pour la qualité du fruit :

- ▶ La cueillette débute en novembre et se poursuit jusqu'en janvier. Pour ramasser les olives qui produiront l'huile, on utilise la gaule ou le peigne qui permettent de faire tomber les fruits murs au sol. Ces méthodes ne sont pas très recommandées car elles altèrent la qualité du fruit.
- ▶ Pour les olives de table, on préfère donc la cueillette à la main. La saveur naturelle de l'olive est caractérisée par son amertume, plus ou moins forte selon le degré de maturité. Même le fruit mûr tombant spontanément de l'arbre est encore amer et âcre.
- ▶ Préalablement à toute préparation ou assaisonnement, l'olive est soumise à un traitement à base de sel destiné à lui faire perdre son amertume. Ensuite un traitement pour la conservation est effectué. L'olive peut enfin être assaisonnée.

6.6 Données sur l'exploitation du projet

Le projet pourra être défini à partir du lieu d'implantation choisi et d'un travail permettant d'analyser les surfaces et le nombre d'oliviers par personne ou par famille, les savoir-faire, les productions et les rendements.

Ainsi, à titre d'exemple, l'Huilerie devra comprendre:

- ▶ ☐ Une section de stockage des olives ;
- ▶ ☐ Une section de lavage ;
- ▶ ☐ Une section broyage et malaxage des olives ;
- ▶ ☐ Une section extraction ;
- ▶ ☐ Une section séparation ;
- ▶ ☐ Une section de stockage de l'huile ;
- ▶ ☐ Un groupe thermique avec chaudière, un groupe thermique électrique, une armoire électrique, les câbles la tuyauterie et les pièces de rechange.

L'installation de l'huilerie devra être complétée par les points suivants :

- ▶ ☐ Une étude de marché sur les débouchés potentiels au Maroc et l'exportation ;
- ▶ ☐ Une étude de la réglementation, de la fiscalité, des frais de transport et des frais de douane ;
- ▶ ☐ Une formation des oléiculteurs aux examens analytiques et organoleptiques des huiles d'olive, de leur conditionnement et de leur mise sur le marché ;
- ▶ ☐ Un accompagnement technique des producteurs portant sur le rabattage des arbres, les conduites culturales et l'introduction des techniques de taille en vue de faciliter les travaux de culture et de récolte, de réduire les phénomènes d'alternance des oliviers et d'augmenter substantiellement les productions effectives d'olives ;
- ▶ ☐ Une formation aux techniques de récolte et de stockage des olives portant sur l'introduction de peignes et des filets pour la récolte des olives, la maîtrise du temps de stockage, l'amélioration de la conservation des olives au moyen de caissettes ajourées ou par l'étalement des olives dans des lieux secs et abrités.

Coût du projet : Pour environ 1000 personnes , et pour une récolte de 500 t d'olives, une enveloppe de 2,3 millions de dirhams incluant les bâtiments, les machines, l'ingénierie, la formation et le matériel pédagogique est nécessaire.

6.7 Partenaires

- ▶ ☐ IAV Hassan II ;
- ▶ ☐ Associations villageoises ;
- ▶ ☐ Ministère de l'Agriculture ;
- ▶ ☐ ORMVA ;
- ▶ ☐ ODCO ;

6.8 Labellisation

La qualité de l'huile d'olive obtenue par le processus de trituration traditionnel souffre de certaines lacunes, dont la principale est le grand laps de temps qui s'écoule entre la cueillette et l'extraction de l'huile. Les olives sont stockées dans de mauvaises conditions, et l'huile extraite est de qualité médiocre, acide et astringente, de type « huile lampante », qui, si elle

est appréciée par la majorité des consommateurs traditionnels qui représentent actuellement la plus grande partie du marché, ne saurait être commercialisée comme huile de qualité sur le marché national ou de l'exportation.

Selon les prescriptions du Décret n° 2-97-93 du 20 mai 1997, la commercialisation des huiles d'olive et des huiles de grignons d'olives de type « lampantes » sont interdites à la consommation directe depuis juin 2000.

L'huile d'olive est l'huile provenant uniquement du fruit de l'olivier à l'exclusion des huiles obtenues par solvant ou par des procédés de réestérification et de tout mélange avec des huiles d'autre nature.

7. LE TOURISME RURAL

Le Maroc est caractérisé par la diversité de ses paysages et présente ainsi un potentiel touristique à valoriser. La sécheresse a affecté de façon notable le niveau de production agricole au milieu rural et par conséquent les revenus de la population, ce qui nécessite une diversification des activités économiques en milieu rural.

Dans ce contexte, le tourisme rural constitue une alternative, car le développement et la valorisation des régions rurales peuvent contribuer au désenclavement des populations rurales tout en les aidant à développer des AGR.



L'espace rural a connu de profonds bouleversements en 50 ans, le tourisme y occupe aujourd'hui une place de premier plan. En effet, le Maroc compte recevoir 1.000.000 de touristes ruraux en 2010. Pour atteindre cet objectif, le Maroc a élaboré et a mis en place des projets de Pays d'Accueil Touristique (PAT). Dans le cadre de cette stratégie deux types d'PAT ont été mis en place :

- □ les PAT nouveaux dans les régions où l'activité touristique est récente ;
- □ les PAT à consolider dans les régions où cette activité est relativement ancienne.

Le projet PAT s'appuie sur une démarche territoriale et contractuelle pour la structuration et l'homogénéisation de l'offre touristique rurale. Il s'agit d'une démarche qui vise à promouvoir une offre touristique (hébergement, produits du terroir, animation...) susceptible d'impliquer la population locale et de créer une dynamique socio-économique dans le monde rural.

A noter également que certaines régions rurales marocaines, tel que le Haut de l'Atlas Central, ont déjà une expérience en matière d'activités touristiques rurales. Cette région comprend une quarantaine de gîtes dont 22 classés.

7.1 Présentation du produit

Les régions rurales et montagnardes du Maroc présentent de très nombreux atouts : beauté et diversité des paysages, richesse du patrimoine culturel, historiques et architectural, qualité et chaleur de l'accueil des populations, existence de certaines infrastructures peu ou pas valorisées, dynamisme de certaines associations villageoises susceptibles de participer activement au montage des produits touristiques locaux.

Le tourisme rural n'est pas un tourisme de masse. À cet égard, les activités touristiques ne constituent pas une fin en soi, mais constituent un des leviers pour le développement local et doivent de ce fait s'insérer dans le tissu économique existant. En matière de tourisme rural, il faudra s'orienter de plus en plus vers la recherche de produits originaux répondant davantage à la demande de la clientèle qui évolue constamment, en s'orientant vers des produits spécifiques et authentiques.

Le tourisme rural doit à ce titre valoriser les deux produits complémentaires suivants :

- □ Le tourisme patrimonial architectural (pouvant être intégré dans un circuit de tourisme rural), qui doit s'appuyer sur la mise en valeur des remparts, des casbahs, des médinas ;
- □ L'écotourisme et le tourisme culturel en milieu rural, combinant d'une part des randonnées sportives, excursions, et d'autre part la découverte de la culture locale (arts populaires, agriculture, cuisine traditionnelle), qui doivent s'appuyer sur la mise en valeur des sites paysagers, des douars et des montagnes.

7.2 Le marché local et son évolution

Bien que le Maroc ait, défini le Tourisme comme un secteur de développement prioritaire dès les années 1960, le pays est demeuré une destination touristique " secondaire" (4,2 millions de touristes en 2001), devancé par la Tunisie (5,3 millions de touristes en 2001) et l'Égypte (4,3 millions de touristes).

Le pays bénéficie pourtant de fortes potentialités : un long littoral aux paysages diversifiés, un patrimoine culturel riche, des milieux naturels et humains très contrastés, malgré cela le " produit Maroc" éprouve de réelles difficultés à se positionner sur les marchés internationaux.

Malgré l'originalité du patrimoine historique artistique et monumental et une montée en puissance de la demande sur le désert, C'est le Tourisme balnéaire qui domine très largement l'activité touristique du pays.

La croissance enregistrée pour le tourisme international en 2005 est de 5,5% et de 7% pour le Maroc. En 2005, le tourisme marocain a entamé un nouveau cycle de croissance en terme de nuitées dont le premier contributeur est le marché français. Avec une progression de 19%, ce marché a généré à lui seul près d'un million de nuitées additionnelles (48% du total des nuitées additionnelles). Les marchés émetteurs stratégiques du Maroc (France, Benelux, Italie, Espagne, Royaume-Uni et Allemagne) ont affiché en 2005 une progression de 20% en nuitées. Le tourisme rural bénéficie de cet essor.

7.3 Le Marché International et son évolution

Le développement du tourisme rural constitue une stratégie de croissance économique que bon nombre de pays considèrent comme un important moyen d'améliorer l'économie régionale. La diversité géographique et culturelle donne naissance à une vaste gamme de produits et d'expériences touristiques. De nombreux pays (France, Espagne, Canada...) ont désigné le tourisme comme l'un des secteurs de croissance économique susceptibles de remplacer les industries traditionnelles.

Les tendances actuelles et les perspectives d'avenir en matière de voyages indiquent que l'industrie touristique mondiale demeurera forte pendant une bonne partie du prochain millénaire.

7.4 Données sur l'exploitation du projet

Les projets de tourisme rural ont pour objectif de générer des sources supplémentaires de revenu pour les populations rurales par le développement d'un réseau de gîtes et d'auberges, de l'accueil de touristes en provenance, pour l'essentiel, des pays d'Europe occidentale.

Le tourisme rural comprend des structures d'accueil, des circuits, de la restauration, de la vente de produits de terroirs, des animations ludiques, culturelles...La présente fiche ne concerne que l'hébergement.

Les projets à soutenir visent essentiellement à :

- ▶ Construire des gîtes ruraux dans toutes les provinces marocaines à vocation touristique. Ces gîtes respecteront les normes applicables en matière d'investissement dans l'hôtellerie rurale ;
- ▶ Diversifier les sources de revenus dans le milieu rural pour améliorer les conditions de vie des populations, et les maintenir sur place ;
- ▶ Augmenter le nombre de touristes dans le milieu rural ;
- ▶ Favoriser le développement des productions du terroir et des productions artisanales, par la création de débouchés locaux.

Les principales rubriques d'un tel projet concernent (gîte par exemple)

- ▶ L'étude de faisabilité ;
- ▶ Les frais de promotion ;
- ▶ Le terrain ;
- ▶ L'étude architecturale ou de réhabilitation ;
- ▶ L'alimentation en eau potable et l'assainissement, l'électricité ;
- ▶ La construction ;
- ▶ Le mobilier et la vaisselle ;
- ▶ La mise en oeuvre et la gestion.

7.5 Partenaires

- ▶ Partenaires locaux (associations, coopératives) : support local du projet, accueil et accompagnement des touristes, sélection des hébergeurs, support de la formation ;
- ▶ Ministère du Tourisme : assistance technique, aménagement des sentiers, formation des guides, promotion... ;
- ▶ Collectivités locales : facilitation;
- ▶ Associations professionnelles, CRT : appui-conseil pour la mise en place du projet, et pour l'obtention de financement pour l'étude préalable et pour la formation.

8. VALORISATION DES PLANTES AROMATIQUES ET MEDICINALES (PAM)

Le développement des plantes aromatiques et médicinales est d'un grand intérêt pour assurer un revenu stable aux agriculteurs et plus particulièrement dans les zones arides et semi arides où la sécheresse rend de plus en plus difficile le développement des cultures conventionnelles telles que les céréales. Par le développement de sites de production spécialisés, l'industrie pharmaceutique marocaine, qui ne cesse de se développer, pourra s'approvisionner sur place au lieu d'importer la matière première.



8.1 Présentation du produit

Au Maroc, il existe actuellement plus de 4200 plantes dont seulement 850 sont utilisées et exploitées industriellement, telles que : romarin, caroubier, lavande, thym, menthe, verveine, sauge, pin d'Alep, origan, armoise...



8.2 Le marché local et son évolution

Avec une utilisation intensive par quelque 15 unités d'extraction des huiles et de préparation de plantes séchées. Les activités de transformation et de valorisation des PAM permettent une exportation de près de 1.000 tonnes d'huiles essentielles et d'extraits divers et environ 400 tonnes d'herbes séchées pour une valeur totale d'environ 300 millions de DH. En 2004, elles ont atteint 20 millions de dollars. Vers les Etats-Unis, les exportations marocaines en huiles essentielles sont en moyenne de 1,5 million de dollars par an.

Le secteur est partagé entre quelques entreprises étrangères performantes et des unités nationales qui en sont pour la plupart au stade quasi artisanal. Entre un secteur moderne utilisant des technologies de pointe et un secteur traditionnel, usant de méthodes traditionnelles de séchage et de nettoyage.



Il convient de noter que la culture des plantes aromatiques et médicinales est un secteur prometteur au Maroc puisqu'il bénéficie d'une situation favorable pour tirer profit et répondre à la demande mondiale croissante en produits fabriqués à base de ces plantes. Au cours des dix dernières années, les exportations marocaines des huiles essentielles ont connu une croissance notable.

**Exportations marocaines annuelles (moyennes de 1995 à 2003)
du secteur des PAM et dérivés (millions de DH)**

	Valeurs	%
Epices et produits similaires	107,0	33,7
Aromates	77,2	24,4
Total alimentaires	184,2	58,1
Plantes industrielles	8,7	2,7
Huiles Essentielles et Extraits Aromatiques	104,2	32,9
Plantes à parfums	3,4	1,1
Total « parfum, cosmétique et similaires »	107,6	34,0
Plantes à utilisations médicinales	16,24	5,1
Total	316,7	100

Source : Benjilali & Zrira

8.3 Le marché international et son évolution

On estime à environ 20.000, le nombre d'espèces de plantes utilisées dans le monde pour des fins alimentaires, cosmétiques, chimiques, pharmaceutiques, thérapeutiques et agro-alimentaires.

Les plantes médicinales restent le seul moyen de traitement médical pour 70 % de la population mondiale. Néanmoins, les échanges entre les pays en voie de développement restent très limités par les contraintes réglementaires internationales. Le marché des plantes médicinales est en nette diminution pour l'herboristerie traditionnelle, et en augmentation pour celui des plantes destinées en général à l'extraction.

8.4 Données techniques

➤ *Choix de production dans le domaine des PAM :*

Au démarrage d'une expérience d'exploitation des PAM, on peut se trouver devant un éventail très large de possibilités. Il faut tenir compte des éléments suivants :

- ▶ ☐ Les grosses productions (menthe poivrée, menthe japonaise, lavandin...) demandent de grandes surfaces et des moyens techniques et financiers importants.
- ▶ ☐ Le choix des niches particulières peut être une démarche judicieuse. Il doit tenir compte de deux contraintes :
 - évaluer, à l'avance, la durabilité de la production dans le temps
 - adopter une politique de prix et une régularité de production favorisant le positionnement du produit sur le marché

8.5 Données sur l'exploitation du projet

En partant de l'exemple des techniques de production des plantes séchées, la chaîne de production peut être subdivisée en six étapes :

- ▶ ☐ Récolte : Opération primordiale de la chaîne, la récolte conditionne la qualité première et fondamentale de la matière première et, par conséquent, celle du produit fini.
- ▶ ☐ Séchage : C'est une étape stratégique pour la sauvegarde et la protection de la qualité du produit.
- ▶ ☐ Nettoyage : Permet d'améliorer les caractéristiques du produit résultant des deux opérations précédentes.
- ▶ ☐ Conditionnement et emballage des plantes : Avant la mise sur le marché, le produit séché et nettoyé est d'abord conditionné, car les plantes conditionnées durent plus longtemps. L'emballage doit porter un étiquetage indiquant tous les renseignements nécessaires pour mettre le client en confiance (nom du produit, producteur, pays de production, traçabilité, zone de production.....) et respecter les législations en vigueur.
- ▶ ☐ Stockage : Dès que les plantes sont sèches et triées, elles doivent être stockées afin de préserver leur couleur et leur vitalité.
- ▶ ☐ Conservation : dans des conditions optimales de stockage, les feuilles, les parties aériennes et les fleurs conservent le maximum de leurs principes actifs pendant un cycle annuel complet. Les racines et les graines se conservent en moyenne deux ans.

➤ *Cas d'un projet de plantes aromatique :*

Le projet concerne le romarin qui est un arbuste aromatique à feuilles persistantes. Le romarin est utilisé pour la production d'huiles essentielles, comme il peut être affiné et séché pour être vendu par la suite.

- ▶ ☐ La superficie utilisée dans le projet étudié est de 30.000 hectares.
- ▶ ☐ La société travaille avec deux groupement d'à peu près 200 personnes chacun, qui pourront devenir des coopératives par la suite (actuellement, la réglementation de l'ODCO exige que les membres d'une coopérative exercent à temps plein dans la coopérative).
- ▶ ☐ Cette société dispose d'une distillerie pour la production des huiles essentielles et d'une unité d'affinage et de séchage qui permet de nettoyer les feuilles destinées à la vente.
- ▶ ☐ La durée d'exploitation est de 6 mois par an.

- ▶ □ Les étapes du processus sont : Le ramassage, la transformation et distillation.
- ▶ □ Le matériel utilisé comprend les machines à distillation sont montées sur place.
- ▶ □ Le coût du matériel est 200.000 à 500.000Dh pour le matériel de distillerie. A ce coût, il y a lieu d'ajouter les infrastructures (pistes d'accès) et la replantation/reboisement ainsi que la taille pour lutter contre la lignification éventuelle (taille excessive de l'arbuste qui génère plus de bois que de romarin).
- ▶ □ Au niveau de la rentabilité, un revenu de 6.000Dh mensuel / famille a été assuré pendant la campagne.

Le projet étudié a généré 350.000 heures de travail en 4 ans. De plus 800.000 DH ont été versés à la commune en 4 ans.

8.6 Partenaires

- ▶ □ Collectivités locales ;
- ▶ □ Acteurs locaux (Associations, Coopératives) ;
- ▶ □ Haut Commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte contre la Désertification ;
- ▶ □ Les entreprises privées.



9. LA VALORISATION DES ROSES



9.1 Présentation du produit

Les rosiers sont des plantes de soleil, ils doivent être placés à découvert et avoir au moins 4 à 6 heures d'exposition ensoleillée par jour. Par contre, ils ne sont pas difficiles pour le sol, une terre lourde, type terre à blé, leur convient fort bien.

9.2 Le marché local et son évolution

La floraison a lieu entre la mi-avril et la mi-mai, et la récolte des pétales peut atteindre 4 000 t les années favorables. Généralement les producteurs cueillent les roses et les amassent dans leurs *gandouras* (longues tuniques sans manches), qui servent de paniers pour l'occasion. Les pétales récoltés sont ensuite distillés (l'eau de rose, utilisée pour les ablutions, est aussi employée en parfumerie), ou bien séchés pour décorer les maisons et les bassins, aromatiser des tisanes, etc.



9.3 Données techniques

Avant la plantation des rosiers il faut :

- Préparer le sol : Délimiter la zone de plantation à l'aide de piquets et d'une corde (forme géométrique) ou d'un boyau d'arrosage (forme arrondie). Enlever la tourbe et bêcher la terre sur une profondeur de 45-60 cm. Préparer et amender le sol 2 ou 3 semaines avant la plantation.

- ▶ Ajouter du fumier bien décomposé ou de compost améliore la structure et la texture. Ces amendements favorisent la rétention de l'eau et des éléments nutritifs en sol sableux et améliorent le drainage en sol argileux.
- ▶ Éliminer les tiges endommagées et tailler la pointe des racines brisées jusqu'aux tissus sains.
- ▶ Rabattre les tiges pour favoriser la formation de nouvelles pousses vigoureuses. La taille à la plantation varie selon les types de rosiers :
 - Rosiers buissons (hybrides de thé, floribundas, etc.) : conserver de 3 à 5 tiges fortes bien disposées autour de la greffe et les rabattre pour ne laisser que 4 yeux au plus sur chacun des rameaux.
 - Rosiers arbustifs (rosiers sauvages, hybrides de rugosa, etc.) : rabattre les tiges à 40 à 50 cm du sol.

9.4 Données sur l'exploitation du projet

Pour planter des rosiers, le respect de certaines étapes s'avère nécessaire :

- ▶ Époque: de Novembre à Avril, sauf pendant les périodes de fortes gelées. Les gelées nocturnes n'interdisent pas la plantation si la température est positive pendant la journée. La plantation d'automne est meilleure, sauf en sol humide ou les racines risquent de pourrir ;
- ▶ Réception des rosiers: les plantes peuvent rester dans leur colis 8 à 12 jours. Elles doivent être emballées dans un film plastique avec de la paille ou de la tourbe humide. Le stockage doit se faire dans un local à l'abri du gel et non chauffé (cave garage) ;
- ▶ Préparation du sol: il est préférable de préparer le sol 15 jours à 3 semaines à l'avance par un bon bêchage: cela permet à la terre de bien s'émietter au moment de la plantation. Il faut dégager la couche supérieure si celle-ci est recouverte de mauvaises herbes ou de gazon et éliminer les racines des mauvaises herbes ;
- ▶ Préparation des rosiers: dès que les plantes se trouvent prêtes à la plantation, il faut rafraîchir l'extrémité des racines et tailler les branches. Les rameaux les plus fins doivent être supprimés, tandis que les plus forts doivent être ramenés à 10-15 cm de long. Il faut également imiter le nombre de rameaux à 4 ou 5 pour les rosiers buissons et arbustes, 2 ou 3 pour les grimpants. Le pralinage, qui consiste à tremper les racines dans une boue épaisse (eau, terre, bouse de vache ou terreau), est toujours conseillé ;
- ▶ Plantation: Il faut préparer un trou de 40x40x40cm, placer le rosier au fond du trou en veillant à ce que le point de greffe se retrouve à peine enterré, ramener de la terre émiettée autour des racines jusqu'au dessus du point de greffe et bien tasser avec le talon et arroser copieusement (15 litres d'eau). Un buttage au dessus de la base des branches parfait le tout. L'arrosage doit être régulier et copieux pendant la première année, surtout pour les plantations de printemps (une fois par semaine et plus en période de sécheresse).

9.5 Partenaires

- ▶ Acteurs locaux (associations, coopératives) ;
- ▶ Entreprises privées ;
- ▶ Ministère de l'Agriculture.



II. EXEMPLES DE PROJETS URBAINS

1. EXTERNALISATION D'ACTIVITES

1.1 Présentation de l'activité

Actuellement un grand nombre de grandes entreprises externalisent certaines de leurs activités (lesquelles) en ce sens qu'elles les confient à des petites entreprises de services avec lesquelles elle nouent des contrats.



Cette façon de faire présente plusieurs avantages :

- ▶ Elle peut apporter des solutions à la problématique de la création d'entreprise, d'activités et à la promotion de l'emploi et de l'auto emploi
- ▶ Pour l'entreprise cliente, elle permet de minimiser les frais fixes en ne payant que la prestation effectivement réalisée ;
- ▶ Le contrôle sur la qualité du travail est plus efficace car il fait l'objet d'un contrat ou d'un cahier des charges précisant clairement les obligations du prestataire ;
- ▶ Le client peut se concentrer sur son métier de base au lieu de se disperser sur une multitude d'activités qu'il ne peut pas maîtriser en totalité.

1.2 Le marché local et son évolution

Le marché marocain est appelé à se développer en raison du ralentissement du recrutement par les entreprises et les administrations d'une part, ainsi que par le dynamisme des PME opérant dans le secteur des services concernés.

La plupart des grandes entreprises et des administrations ont aujourd'hui externalisé certaines fonctions (nettoyage, gardiennage, entretien du parc auto, sécurité, comptabilité, informatique, logistique, etc...). Ce secteur est fortement utilisateur de main-d'oeuvre et donc générateur d'emplois.

1.3 Données techniques

Un tel projet nécessite la création d'une structure adaptée aux besoins de l'Investisseur :

- ▶ Formalités administratives, juridiques et fiscales.
- ▶ Recherche de locaux à l'achat ou à la location.

- ▶ Formalités d'exonération fiscale en cas d'importation de matériel et outillage.
- ▶ Mise en place d'une comptabilité conforme aux règles applicables au Maroc.
- ▶ Recherche de personnel et rédaction de contrats de travail.
- ▶ Si nécessaire rédaction d'un contrat de partenariat ou de sous-traitance.

1.4 Données sur l'exploitation du projet

En se constituant en coopératives ou en SARL (ou autre forme d'entreprise), les porteurs de projets peuvent offrir des services aux entreprises, aux administrations, aux collectivités locales... de diverses natures.

L'intérêt de ce type de projet, est qu'il ne nécessite pas de grands investissements, la composante main-d'oeuvre étant prédominante. De plus, certaines entreprises règlent pratiquement ce type de prestation au comptant, ce qui peut réduire l'apport initial des promoteurs du projet. Enfin, la loi sur la SARL a été amendée, et le capital initial exigé pour la constitution est actuellement de 10.000 dirhams.

Dans la mesure où certaines activités requièrent une certaine technicité (entretien du parc auto, entretien des bâtiments,...), elles peuvent constituer un débouché pour les lauréats de la formation professionnelle puisque actuellement, le taux d'insertion de ces lauréats ne dépasse pas 35 %.

Certaines grandes entreprises, telles que l'OCP, l'ONEP, l'ONE..., ont conclu des partenariats avec des micros entrepreneurs en vue d'encourager le recours à l'externalisation des services. Les collectivités locales peuvent également jouer un rôle dans ce partenariat, compte tenu du volume des travaux de nettoyage dont elles ont la charge.

1.5 Labellisation

Pour faciliter l'établissement de relations de confiance et de partenariat entre les porteurs de projets et les donneurs d'ordre, l'ADS peut appuyer des actions visant l'élaboration d'une charte de qualité au profit de ces micros entrepreneurs.

2. SEDENTARISATION DES COMMERCANTS AMBULANTS



2.1 Présentation de l'activité

Le commerce a toujours occupé une place essentielle dans l'organisation des villes et de ses quartiers: il permet de structurer, parallèlement à d'autres fonctions, l'espace central fédérant et desservant tout un territoire urbain. Mais aujourd'hui, tandis que les centres-villes souffrent au Maroc et, pour les plus en difficulté d'entre eux, se désertifient peu à peu, les entrées des villes, les quartiers et les ruelles sont défigurés par le développement anarchique de zones commerciales ambulantes implantées le long des trottoirs à côté, souvent, de commerces organisés et sédentaires. C'est dire que l'organisation commerciale représente aujourd'hui une donnée majeure de l'urbanisme, au sens où les lois de l'économie de l'espace jouent un rôle aussi important que les lois du marché qui interdisent toute concurrence déloyale.

2.2 Le Marché local et son évolution

Le commerce intérieur est un secteur stratégique de l'économie nationale, il est créateur d'emplois et de richesse, contribue au maintien du lien social et anime le cadre de vie tant en milieu urbain que rural. Ce secteur a contribué à pour 13,25% au PIB en 2004 avec une valeur ajoutée de 22 milliards de dirhams, alors que le volume des investissements étrangers a atteint la même année 573,7 millions de dirhams, selon des chiffres publiés par le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie.

Malgré l'évolution que connaît le commerce intérieur, certains problèmes continuent d'entraver le développement du secteur notamment en matière de structures de distribution et d'investissement. Les structures de distribution présentent des différences que ce soit du point de vue de leur taille, de leur degré d'organisation ou de la qualification de leurs ressources humaines, alors que les investissements dans le commerce intérieur sont limités par le cadre juridique et fiscal qui n'est pas incitatif.

Le commerce ambulant constitue également un obstacle au développement du secteur commercial en raison de l'occupation illégale par les commerçants ambulants du domaine public, des conditions non convenables à l'exercice de cette activité, outre son impact sur le consommateur. Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie a engagé plusieurs réformes qui ont porté essentiellement sur la simplification de procédures, ainsi que sur l'organisation du commerce ambulant.

2.3 Données sur l'exploitation du projet

La population commerçante ambulante au Maroc est très importante. Elle se chiffre à quelques 26.594 pour le Royaume, ce qui démontre que la demande potentielle en matière de sédentarisation est forte.

Il existe un Programme national de sédentarisation des commerçants ambulants, auquel participent le Ministère du Commerce, les wilayas, et le privé. Le projet comprend les phases suivantes:

- ▶ Effectuer un recensement des commerçants ambulants pour en déterminer le nombre, l'activité exercée et les lieux occupés;
- ▶ Mener des campagnes de sensibilisation pour mobiliser l'ensemble des parties concernées à participer activement à l'organisation de cette catégorie de commerçants ;
- ▶ Réaliser un plan d'action global en coordination avec l'ensemble des parties concernées visant à aménager des espaces pour l'exercice de telles activités et assurer des terrains nécessaires pour la construction des locaux destinés à abriter les commerçants ambulants.

Ainsi, l'ADS à travers le soutien de certains projets de sédentarisation peut contribuer à :

- ▶ Permettre aux commerçants ambulants bénéficiaires des projets (H/F) de mieux négocier les prix auprès des fournisseurs, ce qui aura un impact sur le consommateur et sur les marges bénéficiaires ;
- ▶ Améliorer les conditions de stockage et d'hygiène qui font défaut chez ces commerçants ;
- ▶ Favoriser une meilleure organisation et gestion et lancement d'actions commerciales et marketing et permettre d'agrandir le champ d'action du projet ;

Les bénéficiaires se répartissent en général autour des activités suivantes:

- ▶ Fruits et légumes ;
- ▶ Alimentation générale et épices ;
- ▶ Poissons ;
- ▶ Ustensiles et produits divers ;
- ▶ Autre.

En termes d'attentes des commerçants par rapport à ce type de projet, des études socio-économiques ont fait ressortir que les motivations sont:

- ▶ Sécurité de l'emploi, stabilité et pérennité ;
- ▶ Fin des tracasseries administratives ;
- ▶ Rentabilité ;
- ▶ Travail dans des conditions matérielles adéquates ;
- ▶ Accès à une clientèle ayant un meilleur pouvoir d'achat ;

- ▶ Possibilité d'accès au crédit ;
- ▶ Accès à un meilleur statut social.

En général, les commerçants préfèrent un local de 10m² et sont disposés à payer un loyer mensuel de l'ordre de 450 DH.

Les consommateurs sont disposés à suivre les commerçants dans un autre lieu car la plupart se rendent en voiture, et que l'organisation des commerçants au sein d'un marché offrira un espace plus agréable et plus sain pour les achats.

Les infrastructures nécessaires à prévoir (pour des locaux) sont:

- ▶ Eau ;
- ▶ Electricité ;
- ▶ Lieux communs et WC ;
- ▶ Lieu de stockage des marchandises ;
- ▶ Chambre froide pour les poissonniers ;
- ▶ Buvette ;
- ▶ Pesage ;
- ▶ Gardiennage ;
- ▶ Locaux administratifs ;
- ▶ Aire de stationnement.

Le coût estimatif d'un projet de ce type est de l'ordre de 5 millions DH. Il peut concerner environ 500 commerçants et consiste en la réalisation d'un marché couvert de 7500 m².

Au niveau des charges, il est possible de prévoir des frais de personnel (gérant, gardiens, ouvriers, surveillants, agents de sécurité).

2.4 Partenaires

- ▶ Département du Commerce et de l'Industrie ;
- ▶ Acteurs locaux (associations, coopératives) ;
- ▶ Wilaya ;
- ▶ Fonds d'Equipement Communal (FEC) ;
- ▶ Secteur privé ;
- ▶ Associations de micro-crédit.

3. LES SERVICES DE DEPANNAGE INFORMATIQUE

Le marché de l'informatique au Maroc est en constante augmentation. En 2008, le nombre de PC avoisinera les 288.000 unités.

3.1 Présentation de l'activité

Il s'agit de créer des magasins de "dépannage" qui fournissent des conseils, vendent des consommables et des ordinateurs d'occasion. Il vaut mieux privilégier dans un premier temps les grandes agglomérations urbaines comme Casablanca, Tanger, Fès, Agadir, Rabat...

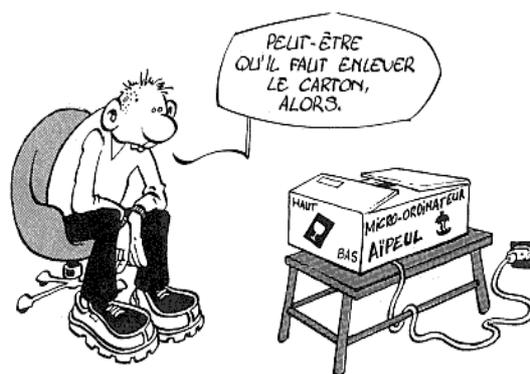


3.2 Le marché local et son évolution

Les ventes de PC	140.000 unités dont 80.000 clones (2002)
Chiffres d'affaires	5,2 milliards en 2002
Croissance annuelle moyenne	20%
Segment de clientèle	Grands comptes 30%
Administration	25%
PME-PMI	30% (une part qu'il faut revoir à la hausse) 80% des administrations et 15% des communes ont une structure informatique

3.3 Données sur l'exploitation du projet

L'idée consiste à ouvrir des petites échoppes dont la surface ne dépasse pas 30 m². Le principe est que le client regarde le travail effectué sur place, s'informe des prix des pièces à changer et paie sur place. Un savoir faire s'impose pour assurer le succès de ce genre de projet.



3.4 Partenaires

- Acteurs locaux (associations, coopératives).

4. LES COURS DE SOUTIEN SCOLAIRE



4.1 Présentation de l'activité

Il s'agit de créer des sociétés de cours à domicile et autres cours de soutien. Les parents acceptent volontiers de payer ces cours à condition de ne pas créer les mêmes conditions de travail que celles des classes peu efficaces. Au-delà des cours à fournir, la micro-entreprise ou coopérative à mettre en place devra forcément servir de conseillers pédagogiques. Le dialogue avec les parents et les élèves doit être favorisé.

4.2 Données sur l'exploitation du projet

- La palette de prix varie entre 100 et 250 DH l'heure. Elle varie aussi selon le niveau et la matière (les matières comme les mathématiques et les techniques de gestion sont plus demandées).
- Il est important d'avoir à l'esprit que ce genre d'entreprise a quasiment une obligation de résultats et non de moyens. Dans le même ordre d'idées, le suivi pour évaluer l'évolution des élèves en permanence doit être privilégié. Les professeurs doivent rendre compte régulièrement aux parents des points abordés, du travail à faire par l'élève, des progrès accomplis et surtout établir un bilan global périodique.
- Concernant les charges, elles sont variables, car pour cet investissement, les professeurs ne seront payés qu'à l'heure ouvrée. Pour le reste, il s'agit en fait de charges relatives à la location d'un bureau qui peut être modeste dans un premiers temps. Les frais de communications pour lancer un tel projet peuvent aussi se révéler relativement importants. Mais une fois connue, l'activité ne nécessitera qu'un maigre budget de communication de suivi.

4.3 Partenaires

- Acteurs locaux (associations, coopératives) ;
- Ministère Education Nationale.

5. LES SOCIETES DE SERVICES A DOMICILE

5.1 Présentation de l'activité

Les prestations à offrir sont très larges et comprennent beauté (coiffure et esthétique), ménage, repassage, garde d'enfants, cours de soutiens, garde et toilettage de chiens, dépannage (sous-traitance avec un professionnel), cuisine, aide aux personnes âgées (achat de provisions, soins infirmiers, lecture), etc.

5.2 Données sur l'exploitation du projet

Le meilleur statut à choisir est celui de SARL, qui est le plus adapté pour les PME au Maroc. Pour ce qui est du mode de fonctionnement, il est recommandé de dresser un fichier de professionnels de bonne moralité, car ils constituent le capital de la micro-entreprise. L'activité nécessitera budget important de communication.

Pour se lancer dans cette activité, le micro entrepreneur n'a pas besoin de grands locaux. Une partie du local sera réservée au stockage du matériel et des produits d'entretien, une autre pour le bureau et une autre pour l'accueil...

5.3 Partenaires

- Acteurs locaux (associations, coopératives).
- Diplômés à la recherche d'emploi.