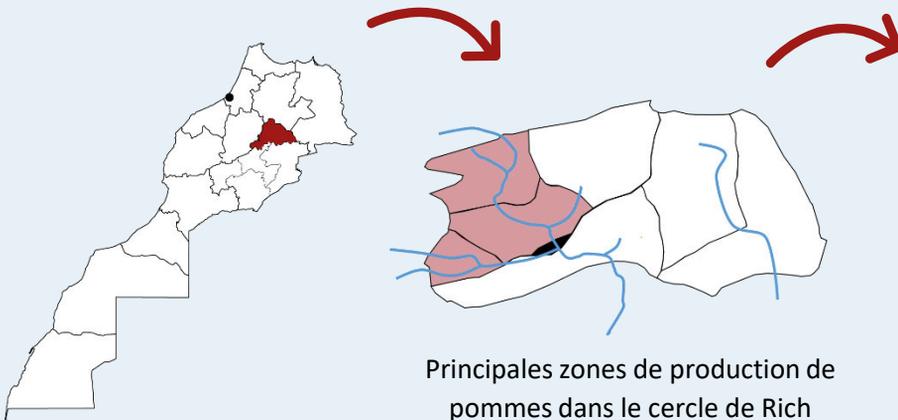
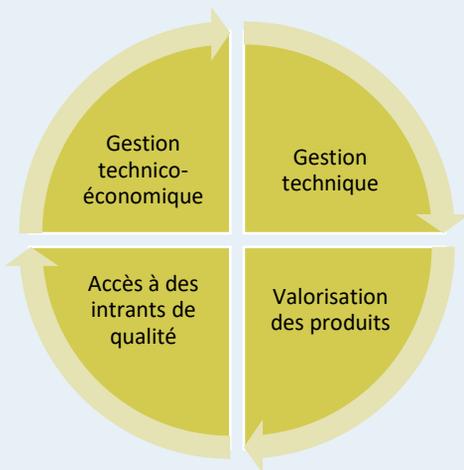


Rich, un cercle enclavé du Haut Atlas Oriental une zone importante de production de pommes



A partir des années 1990, de profondes mutations dans les exploitations agricoles s'enclenchent : la pomme introduite 20 années plus tôt dans certains douars se développe progressivement dans la majorité des exploitations agricoles de Rich et conduit à la régression des systèmes de polyculture-élevage traditionnels. Dès les années 2010, la vente des pommes constitue la part la plus importante des revenus agricoles des ménages de Rich (60 % en moyenne).

En 2014, la priorité des agriculteurs était de produire plus de pommes et des pommes de meilleure qualité. A cette époque, les agriculteurs ont peu accès aux services dont ils ont besoin. Dans le cadre d'une démarche progressive, Fert initie un accompagnement centré sur la production de pommes organisé autour de 4 leviers de développement prioritaires :



*Découvrez l'article sur la
pomme de Rich par
Réussir Fruits & Légumes*

[Consulter l'article](#)



Mise en place progressive d'un accompagnement de proximité ...



Le temps du rapprochement

Action directement gérée par un conseiller Fert auprès de groupes villageois

- qui organisait et accompagnait le technicien mobilisé régulièrement pour les formations techniques, les démonstrations et le suivi de vergers pilotes
- et animait régulièrement des temps d'échange et de réflexion avec les agriculteurs.

Un réel apprentissage des agriculteurs par l'observation des résultats technico-économiques est enclenché, avec l'idée de faire émerger des paysans-relais.

Déploiement d'un dispositif de terrain

Accompagnement des groupes d'agriculteurs assuré par un technicien-animateur basé à Rich, lui-même appuyé par la conseillère technique basée à Fès :

- Développement d'un conseil agricole de proximité
- Animation locale et accompagnement des OP et de leurs initiatives



2014-2016



2017-2019



2020



2021-2024



Apprendre à se connaître

Action pilote facilitée par un bureau d'études

- qui organisait des ateliers avec les antennes locales d'Anarbom pour valider des plans d'actions annuels,
- puis recrutait des prestataires pour animer des formations techniques et « organisationnelles » déconnectées les unes des autres et peu connectées aux besoins du terrain.

Un appui Fert lors de missions



Une discontinuité subie

Retards à la mise en place d'un animateur de terrain au niveau du cercle :

- Non reconnaissance de l'association locale Fert Maroc auprès des autorités marocaines
- Fortes contraintes de déplacement liées au Covid19
- Sélection inappropriée du 1^{er} animateur

Jusqu'à **450** agriculteurs accompagnés
et **8** groupes de producteurs



... qui a permis ...

1 Des résultats techniques et économiques dans la parcelle et dans l'exploitation

Les agriculteurs accompagnés témoignent d'une meilleure maîtrise technique ...



« Avant, je mobilisais de la main d'œuvre pour réaliser la taille de mes pommiers. Maintenant je peux la faire seul, je sais analyser la forme de mes arbres. »

« Maintenant, je fais l'éclaircissage. Je le fais avec beaucoup d'attention, j'adapte en fonction des variétés et je fais attention à préserver les bourgeons de la prochaine campagne. J'ai ainsi de meilleurs rendements et une meilleure qualité., je vends mieux mes pommes. »



« Quand mes arbres étaient malades, je me tournais vers le fournisseur d'intrants. Maintenant, je sais reconnaître la maladie. Je cherche un bon produit, adapté au stade (œuf, larve, papillon ...). Même s'il coûte cher, je l'achète car je sais qu'il peut être plus efficace. Souvent, je m'en sors mieux avec. »

« Maintenant, j'observe mon verger. Je regarde si l'arbre a besoin de quelque chose. Par exemple, si c'est un jaunissement, je peux voir la différence de couleur, et j'adapte mon intervention en apportant de l'azote ou du fer. »



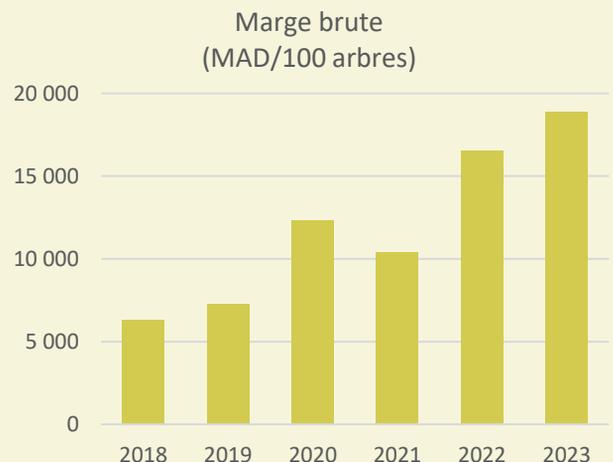
« Maintenant, j'ai compris que mon sol était riche en azote, donc j'améliore mes apports grâce au fractionnement. Je sais aussi à quoi servent les éléments minéraux. Par exemple, le bore fixe la fleur. J'adapte mes interventions, et par exemple, j'apporte le calcium quand les bourgeons en ont besoin. »

... de plus grands pouvoirs de négociation



« Grâce aux travaux d'estimation des rendements faits avant la récolte, je connais mieux ma production. Grâce aux enregistrements, je peux aussi calculer mes marges et donc le prix auquel je veux vendre. Je suis un peu plus fort dans les négociations avec les acheteurs. Mais je fais attention car je reste très dépendant d'eux. »

... et d'une hausse de leurs rendements et de leurs marges.



2 La diffusion de pratiques plus durables et agro-écologiques



Fumier mûr et compostage



Chaulage



Traitement au savon noir



Piège à carpocapses



Taille et éclaircissage



Correction du pH de l'eau de traitement



Apports adaptés au sol et aux besoins



Traitements adaptés à la nature de l'attaque et à son stade



Seuils de déclenchement des traitements



Adaptation des variétés au marché et au climat

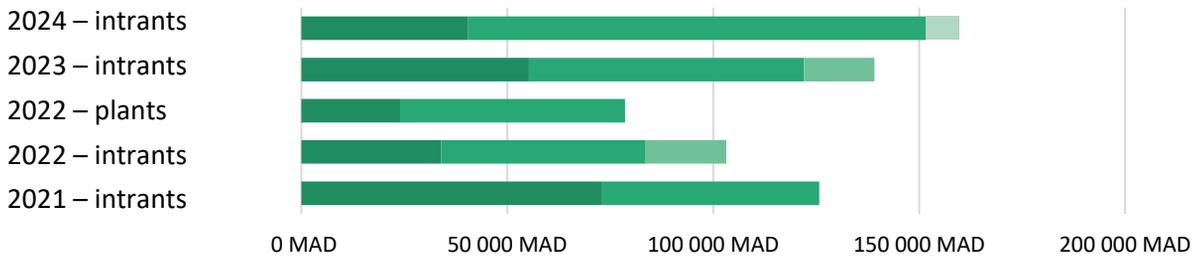


Mise en place de cuvettes

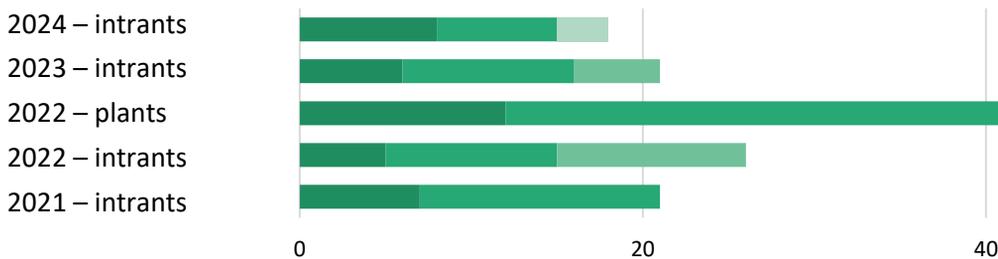
” A l'avenir, le conseil agricole devra encore mieux prendre en compte les tensions sur l'eau, les incertitudes liées au changement climatique, les risques de fluctuation du marché ... mais aussi les fragilités spécifiques à chaque exploitation agricole. ”

3 Des commandes groupées d'intrants

Valeur des commandes groupées de 4 groupes de producteurs de Rich



Nombre d'agriculteurs impliqués



Intérêts pour l'agriculteur

- ✓ Accès à des produits de qualité
- ✓ Réduction du nombre de traitements
- ✓ Accès à des prix de « gros » des intrants
- ✓ Facilités de livraison et réduction des coûts de transport
- ✓ Intervention pouvant être effectuée à temps, grâce à la disponibilité des intrants

« Avec les achats groupés, nos produits sont de qualité et disponibles dès le début de la campagne. Nous pouvons intervenir dès l'apparition des maladies ou des ravageurs. Aussi, souvent nous faisons moins de traitements. »

Zoom sur l'approvisionnement collectif des arboriculteurs

[Consulter le document](#)

Défis de viabilité du service

- ✓ Disponibilité de trésorerie chez les agriculteurs
- ✓ Disponibilité de tous les types d'intrants et des quantités suffisantes chez un même fournisseur
- ✓ Confiance dans le groupe et responsabilités claires pour organiser la commande
- ✓ Confiance entre les groupes et responsabilités claires pour organiser une plus grosse commande

4 Le service de location de caisses en plastique de la coopérative Takbilte



Lancement du service en 2018, avec

- l'acquisition de 3500 caisses
- la validation au sein de la coopérative d'un règlement intérieur (tarif et durée de location, contractualisation, comité de gestion ...)

	2018	2019	2020	2021
Nb d'agriculteurs accédant au service	38	35	25	20
Nb de caisses louées	3 500	5 430	3 473	3 552
Chiffre d'affaires du service (MAD)	16 890	25 062	13 892	14 208

Le service se maintient depuis 2018, mais sans développement du nombre de caisses.

Grâce aux caisses, nous pouvons facilement vendre une partie de nos récoltes dans les souks ou les stocker, et donc augmenter notre marge.

Le service de caisses est d'autant plus intéressant maintenant que, grâce à l'éclaircissage et à la meilleure gestion de mon verger en général, j'ai des pommes de meilleure qualité à valoriser

Intérêts pour l'agriculteur

- ✓ Tri des pommes et amélioration de la qualité
- ✓ Facilité de récolte et de stockage des pommes
- ✓ Accès à des marchés plus rémunérateurs

Zoom sur la location de caisses par la coopérative Takbilte

[Consulter le document](#)

Défis de viabilité du service

- ✓ Stockage des caisses en attendant la réception de l'unité frigorifique (objectif de 50 000 caisses)
- ✓ Augmentation du nombre de caisses pour répondre à la demande des membres
- ✓ Communication large et claire auprès des adhérents
- ✓ Sensibilisation et réelle application du règlement intérieur, notamment « premier arrivé, premier servi »

5 Le service d'achat, de tri et de vente groupée de semences de luzerne de la coopérative Tamknaste

Lancement du service en 2023, avec

- l'acquisition de la trieuse
- la mise en place d'un comité informel (vérification des semences avant l'achat, gestion de la trieuse, prospection et négociation auprès d'acheteurs)



COOPÉRATIVE
TAMKNASTE
تعاونية تمكناست
الريش

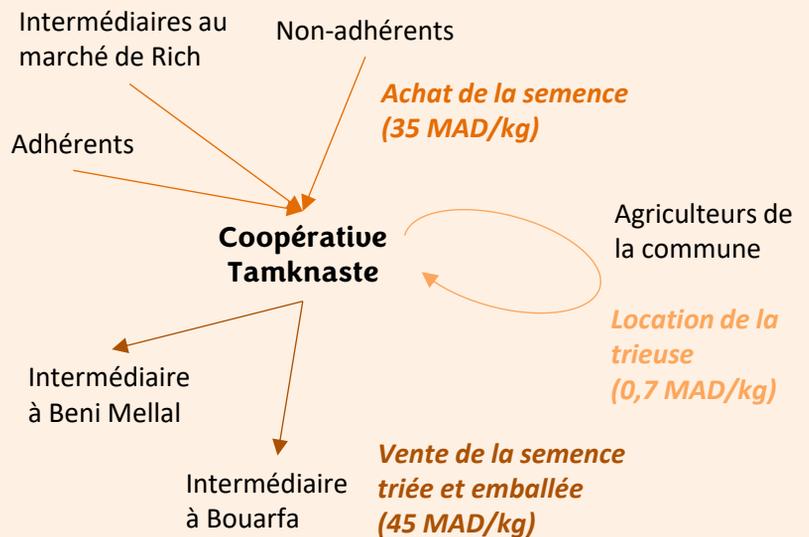
2023

Quantité de semences commercialisées (kg)

1 600

Nb de jours de location de la trieuse

30



Intérêts pour l'agriculteur

- ✓ Amélioration de la qualité des semences
- ✓ Pas d'amélioration de revenu à ce stade, car les plus-values sont investies dans la coopérative
- ✓ Valorisation des semences de la zone

Les intermédiaires nous proposent des prix très bas (environ 30 MAD/kg) par rapport au prix de vente au détail aux éleveurs qui peut atteindre 70 MAD/kg. A travers la coopérative nous souhaitons commercialiser ensemble dans des marchés plus rémunérateurs.

Défis de viabilité du service

- ✓ Développement du réseau pour sécuriser la commercialisation
- ✓ Amélioration de la qualité des semences (en termes de pureté notamment) au niveau de la production/des semenciers

... mais peu de responsabilité professionnelle et pas de dynamique locale de développement vertueuse.

Des écarts aux principes clés de la démarche de Fert expliquent-ils cela ?

« L'agriculteur au cœur »

Ce principe ne signifie pas uniquement que les agriculteurs valident les programmes d'activités annuels ; il implique aussi que les agriculteurs soient au cœur de la dynamique et porteurs d'initiatives. Or, la grande majorité des agriculteurs de Rich restent dans une posture attentiste. Ils s'engagent peu pour le collectif, et la confiance s'instaure peu entre les agriculteurs. Le service de conseil notamment a été développé « pour les agriculteurs », mais peu « par les agriculteurs ». Faute d'initiatives et de leadership paysan, les activités s'essoufflent.



« La relation partenariale »

La lente mise en place du dispositif de proximité et les discontinuités ont compliqué la construction de la relation partenariale. La confiance devait régulièrement être reconstruite, les changements dans les modalités d'intervention ont créé de la confusion. Depuis 2014, Fert n'est pas parvenue à instaurer une relation partenariale équilibrée, avec un réel partage de valeurs et de principes d'action avec les groupes de producteurs.



« L'accompagnement-conseil »

Le métier d'accompagnateur suppose d'allier deux types de compétences : des compétences techniques et des compétences d'animation. Malgré l'accompagnement par Fert, il reste difficile pour les techniciens locaux de changer de posture et :

- d'aider les producteurs à trouver leurs propres solutions plutôt que de proposer directement une solution technique
- d'identifier et accompagner des initiatives collectives

Aussi, il semble qu'il y ait eu un défaut d'accompagnement-conseil et que les techniciens se soient plutôt investis dans du conseil technique privé. Cela a également conduit à un manque d'animation collective et d'accompagnement à l'organisation.