

ROYAUME DU MAROC

RAPPORT FINAL

Etude-action sur les
interprofessions pour les filières
oléicole, céréales et viandes rouges
au Maroc

Vanessa ALBY-FLORES (Iram)

Jean-Charles DERONGS (Fert)

Christian FUSILLIER (Iram)

Août 2007

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier le Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

• **association FERT**

5, rue Joseph et Marie Hackin – 75116 Paris

Tél : 01.44.31.16.70 Télécopie : 01.44.31.16.74 E-mail : fert@fert.fr

Web : www.fert.fr

Sommaire

SOMMAIRE	3
1. OBJECTIFS DE L'ETUDE ET ETAPES DE TRAVAIL	7
1.1. Les objectifs de l'étude	7
1.1.1. Le contexte	7
1.1.2. Les objectifs de l'étude	8
1.2. Les étapes de travail	8
1.2.1. Action n°1 – Diagnostic de filières	8
1.2.2. Action n°2 – Voyages d'études	8
1.2.3. Action n°3 – Atelier de synthèse et de définition d'orientations	9
1.3. Conseils pour la lecture du rapport	9
2. LA FILIERE OLEICOLE	10
2.1. Résultats du diagnostic rapide	10
2.1.1. Caractérisation de la filière	10
2.1.2. Les acteurs de la filière oléicole	16
2.1.3. Les enjeux identifiés	16
2.1.4. Quelques éléments de réflexion sur les étapes possibles pour une interprofession	17
2.2. Enseignements du voyage d'étude en Espagne	17
2.2.1. Sur l'évolution du secteur oléicole	17
2.2.2. Sur le développement et la consolidation de la filière	19
2.2.3. Sur les organisations professionnelles et interprofessionnelles	21
2.3. Propositions d'actions	23
2.3.1. Les axes de travail	23
2.3.2. Les fiches d'activité	24

3. LA FILIERE CEREALES	29
<hr/>	
3.1. Résultats du diagnostic rapide	29
3.1.1. Enseignements et premières conclusions :	29
3.1.2. Un enjeu national tant sur le plan social qu'économique :	29
3.1.3. Un contexte de libéralisation :	30
3.1.4. Une organisation de filière qui ne concerne que l'aval :	30
3.1.5. Scénarios d'évolution de la politique agricole marocaine et conséquences sur la filière :	33
3.2. Enseignements du voyage d'étude en France	35
3.2.1. Objectifs : mieux comprendre comment les acteurs contribuent à la gestion des fonctions déterminantes pour la performance de la filière céréalière française :	35
3.2.2. la co-gestion de la filière au niveau national est essentiellement assurée au sein d'INTERCEREALES et de l'ONIGC	35
3.2.3. la création de références est assurée principalement par un institut technique spécialisé : ARVALIS	37
3.2.4. la production de semences de qualité est géré par le GNIS	38
3.2.5. l'approvisionnement, la collecte, le stockage, la transformation et la mise en marché sont assurés par des coopératives et des négociants privés	40
3.2.6. En synthèse, des acteurs encouragés par l'Etat à s'organiser pour assumer des fonctions nécessaires à leur développement	44
3.3. Propositions d'actions	45
3.3.1. Des précisions et des compléments ont tout d'abord été apportés au diagnostic	45
3.3.2. Des éléments d'orientation et des propositions de nature stratégique ont été formulés	46
3.3.3. Deux propositions concrètes : un GIAC Céréales et un projet pilote d'appui à l'organisation des producteurs à la base	48
4. LA FILIERE VIANDES ROUGES	50
<hr/>	
4.1. Résultats du diagnostic rapide	50
4.1.1. Caractérisation de la filière viandes rouges	50
4.1.2. Orientations du ministère	52
4.1.3. Les acteurs de la filière viandes rouges	53
4.1.4. Contraintes et atouts du secteur	54
4.1.5. Les enjeux identifiés	55
4.1.6. Quelques propositions formulées par les professionnels rencontrés	56
4.1.7. Des dossiers de travail proposés pour la profession	57
4.1.8. Des étapes possibles pour une Inter-profession	57
4.1.9. Des questions à traiter pendant le voyage d'étude	58
4.2. Enseignements du voyage d'étude en France	58

4.2.1. Un secteur professionnel très organisé	58
4.2.2. Les objectifs de l'Interprofession	60
4.2.3. Extraits d'entretiens avec les personnes rencontrées	61
4.3. Propositions d'actions	66
4.3.1. Quatre axes de travail	66
4.3.2. Des fiches d'activité	67

Annexes

Filière oléicole

Annexe II-1 : Programme du voyage d'étude en Espagne pour la filière oléicole

Annexe II-2 : Comptes rendus des visites

Annexe II-3 : Liste des participants au voyage d'étude

Filière Viandes rouges

Annexe III -1 - Statuts d'INTERBEV

Annexe III – 2 – Programme de visite en France équipe « Viandes rouges »

Annexe III – 3 – Liste des participants voyage d'étude viandes rouges

1. Objectifs de l'étude et étapes de travail

1.1. Les objectifs de l'étude

1.1.1. Le contexte¹

Cette étude a été décidée par le Ministère de l'Agriculture du Maroc et par le service de coopération et d'action culturelle de la coopération française, dans la continuité de travaux précédents réalisés en 2005-2006 sur trois autres filières (sucre, oléagineux et fruits et légumes).²

Ce travail d'étude sur les interprofessions s'inscrit en effet dans les orientations régionales de la coopération française au Maghreb :

« La France souhaite **favoriser l'intégration régionale** entre les Etats du Maghreb, complément nécessaire de leur association étroite à l'UE. L'accord de libre-échange entre 4 pays méditerranéens (Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie) paraphé le 11 janvier 2003 (initiative d'Agadir) et qui vise la création d'une zone de libre-échange d'ici 2005 apparaît comme une initiative prometteuse. »³

« La France encourage le **rapprochement entre les Etats du Maghreb et l'Union Européenne**. Elle a ainsi contribué activement au lancement en 1995 du processus de Barcelone, cadre du partenariat entre les Quinze et douze Etats de la rive sud de la Méditerranée. »

Cet objectif d'appui à une meilleure intégration régionale est à mettre en lien avec l'ouverture des marchés (Accords de partenariats économiques), qui passe notamment par une adaptation aux normes européennes. Pour cela les acteurs clés des organisations professionnelles et des services publics, mais aussi du secteur privé, doivent renforcer leurs capacités organisationnelles.

Le renforcement des capacités des organisations professionnelles est une option majeure de la stratégie de développement rurale au Maroc. Il y a trois types d'organisations professionnelles : (i) les coopératives agricoles, constituées dans les différentes branches de l'activité agricole, (ii) les associations professionnelles (de producteurs, agro-industrielles et d'usagers des eaux agricoles), appelées à se développer, (iii) les chambres d'agriculture, dotées de larges attributions.

Le ministère de l'agriculture veut moderniser et former son secteur agricole, afin de mieux préparer le Maroc à l'ouverture des marchés. Les coopératives sont incitées à développer leurs avantages concurrentiels, les chambres d'agriculture sont encouragées à prendre en charge la formation

¹ Repris de l'étude précédente en 2006 (Etude action sur les interprofessions pour les filières sucre, oléagineux et fruits et légumes).

² Etude-action confiée à l'Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement

³ Extrait du site du MAE

professionnelle des agriculteurs et à mettre en place des centres de gestion, et les associations professionnelles sont incitées à améliorer le fonctionnement des filières de production, notamment par la mise en place de centres techniques adaptés aux besoins des producteurs et par le développement de partenariats porteurs.

Concernant la faisabilité de mise en place d'interprofessions dans les différents filières, les termes de référence mettent l'accent sur les points suivants :

- L'hétérogénéité dans le degré de structuration des filières,
- Des difficultés relatives aux niveaux de représentativité des acteurs de certaines filières,
- La difficulté de gestion et de prise en compte des acteurs informels dans les filières,

Ces quelques éléments de situation se rencontrent souvent dans les pays qui cherchent à rendre leurs structures professionnelles plus performantes, notamment lors de processus de libéralisation de l'économie, comme c'est le cas au Maroc. Le secteur privé est en général assez dynamique, en aval de la production, et les organisations de producteurs sont souvent confrontées à des difficultés d'organisation et de représentativité qui handicapent leurs performances.

1.1.2. Les objectifs de l'étude

« Le but de l'étude est de définir:

- la forme que pourraient prendre des interprofessions au Maroc
- des plans d'actions pour l'accompagnement de la mise en place de ces structures

Il s'agit donc d'une étude à dimension participative ; il s'est agit de mettre en évidence les situations économiques et organisationnelles des filières et des organisations professionnelles agricoles dans les trois filières étudiées, et de permettre aux professionnels via quelques voyages d'études (en France pour les céréales, en Espagne pour l'huile d'olive, en France pour les viandes rouges) d'élargir leur champs de référence et de réflexion.

1.2. Les étapes de travail

1.2.1. Action n°1 – Diagnostic de filières

En décembre 2006, une semaine a été consacrée à un travail de diagnostic rapide au Maroc sur les trois filières concernées. Ce travail de diagnostic a été conduit en étroite concertation avec les acteurs impliqués. Une synthèse pour chaque filière est présentée plus loin.

1.2.2. Action n°2 – Voyages d'études

En février 2007, le groupe des représentants de la filière oléicole a réalisé un voyage d'étude d'une semaine en Espagne.

En mars 2007, le groupe des représentants de la filière céréales a réalisé un voyage d'étude d'une semaine en France.

En juin 2007, le groupe des représentants de la filière viandes rouges a réalisé un voyage d'étude d'une semaine en France. A l'origine il était prévu de réaliser le voyage d'étude en Turquie, car ce pays présente des points communs avec le Maroc en matière de renforcement des professions agricoles (mise à niveau juridique et réglementaire, mise aux normes des abattoirs, mise en place de règles qualité et traçabilité des viandes, etc.). Le voyage n'a pas pu être réalisé en Turquie pour différentes raisons, en particulier pour des raisons de troubles sociaux en Turquie dans la période envisagée.

1.2.3. Action n°3 – Atelier de synthèse et de définition d'orientations

En juillet 2007, un atelier coordonné par le ministère de l'agriculture et par la COMADER a permis de réunir à Rabat des professionnels des trois filières étudiées ainsi que des responsables des différents ministères et structures d'appui.

Cet atelier a permis de présenter les résultats des diagnostics rapides réalisés sur les trois filières, de rendre compte des enseignements des voyages d'études, et de formuler des orientations et propositions d'actions visant à renforcer les organisations professionnelles au sein des filières. Des présentations ont permis de mieux cerner les étapes à franchir dans la construction interprofessionnelle.

1.3. Conseils pour la lecture du rapport

Ce rapport est essentiellement destiné aux participants Marocains qui ont réalisé les différents étapes de l'étude.

Par ailleurs des documents préparatoires indépendants de ce rapport ont été remis aux participants pour préparer les voyages d'études. Ces documents contiennent des informations à caractère général sur les interprofessions, sur les statuts, les textes juridiques, ainsi que des informations technico-économiques sur les filières étudiées.

2. La filière oléicole

2.1. Résultats du diagnostic rapide

2.1.1. Caractérisation de la filière

Importance du secteur

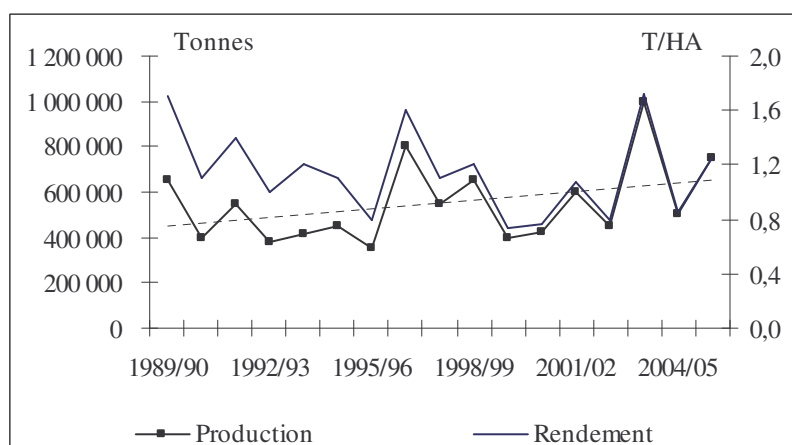
Emploi	11 millions de journées de travail par an, soit l'équivalent de 55.000 emplois permanents
Superficie plantée	600.000 hectares (2005/06), soit 58% du verger arboricole national
Production des olives fraîches	750.000 tonnes (2005/06)
Rendement	1,3 tonnes/hectare (moyenne nationale) 1,5-3 tonnes/hectare en zone irriguée
Production	
Huile d'olive	75.000 tonnes (2005/06)
Olives de table	90.000 tonnes (2005/06)
Exportation	
Huile d'olive	30.000 tonnes (2004/05)
Conserves d'olive	60.000 tonnes (Le Maroc est le 2 ^{ème} exportateur mondial)
Trituration d'olives	334 unités de trituration industrielles et semi-industrielles avec une capacité d'environ 700.000 tonnes 17.000 unités artisanales
Conserveries	68 conserveries d'olives avec une capacité d'environ 130.000 tonnes par an

Une production irrégulière et atomisée

La production d'olive au Maroc est caractérisée par une irrégularité inter-annuelle importante qui s'explique par l'effet conjugué de plusieurs facteurs : le phénomène d'alternance, les techniques d'entretien (en général rudimentaires), les conditions climatiques et l'absence de spécialisation des producteurs oléicoles. Malgré son évolution cyclique, la production a connu une tendance à la hausse au cours de 15 dernières années.

En 2005/06, les rendements en bour demeurent faibles et oscillent entre 0,5 et 1,5 tonnes/hectare. En zone irriguée, ces rendements varient de 1,6 à 3 tonnes/hectare. La moyenne nationale, étant située à 1,3 tonnes/hectare, reste en deçà des potentialités du secteur⁴.

Evolution de la production oléicole au Maroc. Période 1989/90-2005/06



Source : Ministère de l'Agriculture

Les principaux problèmes identifiés au niveau de la production sont :

- L'atomisation de l'offre : La production est dominée par la micro propriété : 75% des exploitations ont une superficie inférieure à 5 hectares.
- Le faible niveau de rendement : Le niveau de rendement est très modeste comparativement aux potentialités. Cette situation résulte des contraintes liées aux incertitudes des conditions climatiques, à la dispersion et à l'irrégularité des plantations, au matériel génétique peu performant et aux pratiques culturales peu évoluées.
- La faible diversification variétale : L'oléaie du Maroc est constituée quasi exclusivement de la variété population Picholine marocaine (96%), qui malgré son pouvoir d'adaptation et sa double finalité (production d'huile d'olive et conserves d'olive), présente certains inconvénients, notamment une grande sensibilité à certaines maladies, un fort indice d'alternance de la production et une faible teneur en huile d'olive (18%) contre 26-30% pour les variétés à huile⁵.
- L'insuffisance des travaux d'entretien : L'olivier ne bénéficie pas de travaux d'entretien dans des bonnes conditions. Il est considéré comme une culture d'appoint qui sert à financer d'autres cultures/activités.
- La persistance des techniques traditionnelles de récolte : L'utilisation de la technique du « gaulage » entraîne une diminution du volume récolté, une détérioration de la qualité et une réduction du potentiel productif des arbres pour les futures récoltes.

⁴ Direction de la Production Végétale, Plan National Oléicole 1998-2010. Rapport principal, décembre 1997.

⁵ Idem.

Un circuit de commercialisation peu organisé et un secteur de la transformation très hétérogène

La collecte et l'approvisionnement des unités de trituration est assurée en grande partie par des intermédiaires qui achètent au bord des routes et dans les souks. Cette situation affecte négativement la qualité des olives et cause des pertes importantes vu les nombreuses manipulations auxquelles est soumise la matière première. De plus, le stockage prolongé et le transport sur de longues distances détériore la qualité car la trituration doit s'effectuer dans la journée qui suit la cueillette. Selon l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Tadla, la désorganisation du circuit de commercialisation a entraîné la multiplication des intermédiaires qui profitent des meilleures marges. 35% de la production est vendue sur pied ce qui fait perdre l'agriculteur une part importante du profit équivalent à 1-1,5 Dh/kilo.

La production nationale d'olives est acheminée à hauteur de 65% à la trituration et 25% à la conserverie. Les 10% restants constituent les pertes occasionnées par les différentes manipulations et l'autoconsommation.

La trituration des olives est effectuée par un secteur moderne composé d'unités semi-industrielles et industrielles et un secteur traditionnel constitué des maâsras traditionnelles. Les unités modernes de trituration sont concentrées autour de Meknès, Fès et Marrakech. Ces régions détiennent près de 3/5 des unités et les 4/5 de la capacité totale de trituration des olives. Il existe un problème de sous-équipement en matière d'infrastructure moderne au niveau de plusieurs centres de production notamment Taounate, Chefchaouen, Béni-Mellal et Azibal, ce qui entraîne des flux inter-régionaux importants.

Répartition géographique des capacités de trituration

Wilayas	Unités		Capacités	
	Nombre	%	Quantité (T)	%
Meknès	70	23	200.000	29
Fès	70	23	200.000	29
Marrakech	40	14	150.000	21
Autres	120	40	150.000	21
TOTAL	300	100	700.000	100

Le secteur traditionnel est représenté par 17.000 maâsras avec une capacité annuelle de trituration d'environ 170.000 tonnes d'olives. Il produit en moyenne 50% de la production nationale d'huile. Le secteur se caractérise par des taux d'extraction faibles ne dépassant 14% et une qualité des huiles produites avec une acidité assez élevée. Toutefois, ce secteur présente l'avantage d'être localisé à proximité des zones de production où il joue un rôle socio-économique important.

Les conserveries d'olives regroupent 68 unités localisées principalement dans les zones de Marrakech et de Fès. La répartition des différentes unités de conserve d'olives montre que 9 unités regroupent à elles seules 60% de la capacité totale de conserves d'olive alors que 50 unités n'en totalisent que 12%. Les conserveries de capacité élevée sont concentrées à Marrakech.

Les principaux problèmes identifiés au niveau de la commercialisation et la transformation sont :

- La faible structure des points de collecte et mauvaise technique de stockage des olives : L'absence des points de collecte bien organisés et l'entrepôt des olives dans des mauvaises conditions

entraînent une détérioration de la qualité. Pour obtenir une huile d'olive de bonne qualité, les olives doivent être triturées le plus tôt possible (avant le 24 heures qui suivent la cueillette).

- La faible maîtrise du processus de transformation: date de cueillette tardive, broyage excessivement long, longue durée de décantation, mauvaises conditions de salubrité (Chohin, 2006).
- L'utilisation des équipements inappropriés: La vétusté des équipements utilisés dans un certain nombre d'unités semi-modernes de transformation et la technologie pratiquée au niveau des maâsras traditionnelles engendrent des pertes en termes de qualité (huiles lampantes impropres à la consommation).
- La désorganisation du circuit de commercialisation: Il existe un nombre important d'intermédiaires qui profitent de la désorganisation du circuit de commercialisation pour obtenir des marges considérables. Les prix sont généralement fixés par les intermédiaires.

Un marché local peu développé et une demande mondiale en croissance

La production d'huile d'olive est principalement destinée au marché intérieur (60% de la production nationale). Deux tiers de l'huile d'olive commercialisée est vendue en vrac et le reste, sous forme conditionnée. Quant aux olives de table, environ deux tiers de la production sont issues de conserveries industrielles et près d'un tiers est obtenu au niveau des unités artisanales. Ces produits sont commercialisés en grande partie en vrac.

Le marché local d'huile d'olive extra vierge reste encore limité. Il existe toutefois des potentialités importantes pour développer ce marché de niche, notamment dans les zones urbaines car les prix restent assez élevés par rapport aux autres huiles végétales (et aux huiles d'olive de moindre qualité).

Les exportations d'huile d'olive ont représenté 40% de la production totale en 2004/05. Elles ont été très irrégulières au cours des dernières années. Elles sont passées de 15.500 tonnes en 1998/99 à 3.500 tonnes en 2002/03 pour atteindre un niveau record en 2004/05 (30.000 tonnes). Les exportations sont destinées principalement vers les Etats-Unis, l'Espagne et l'Italie. Ce secteur est à fort potentiel car la demande en huile d'olive connaît une hausse régulière au niveau mondial. L'Union Européenne demeure le premier consommateur mondial mais la demande des autres régions s'accroît. Aux Etats-Unis, la consommation d'huile d'olive a augmenté de 8% annuellement au cours des dix dernières années. Les nouveaux marchés -Australie, Japon, Canada et Brésil- connaissent des fortes progressions.

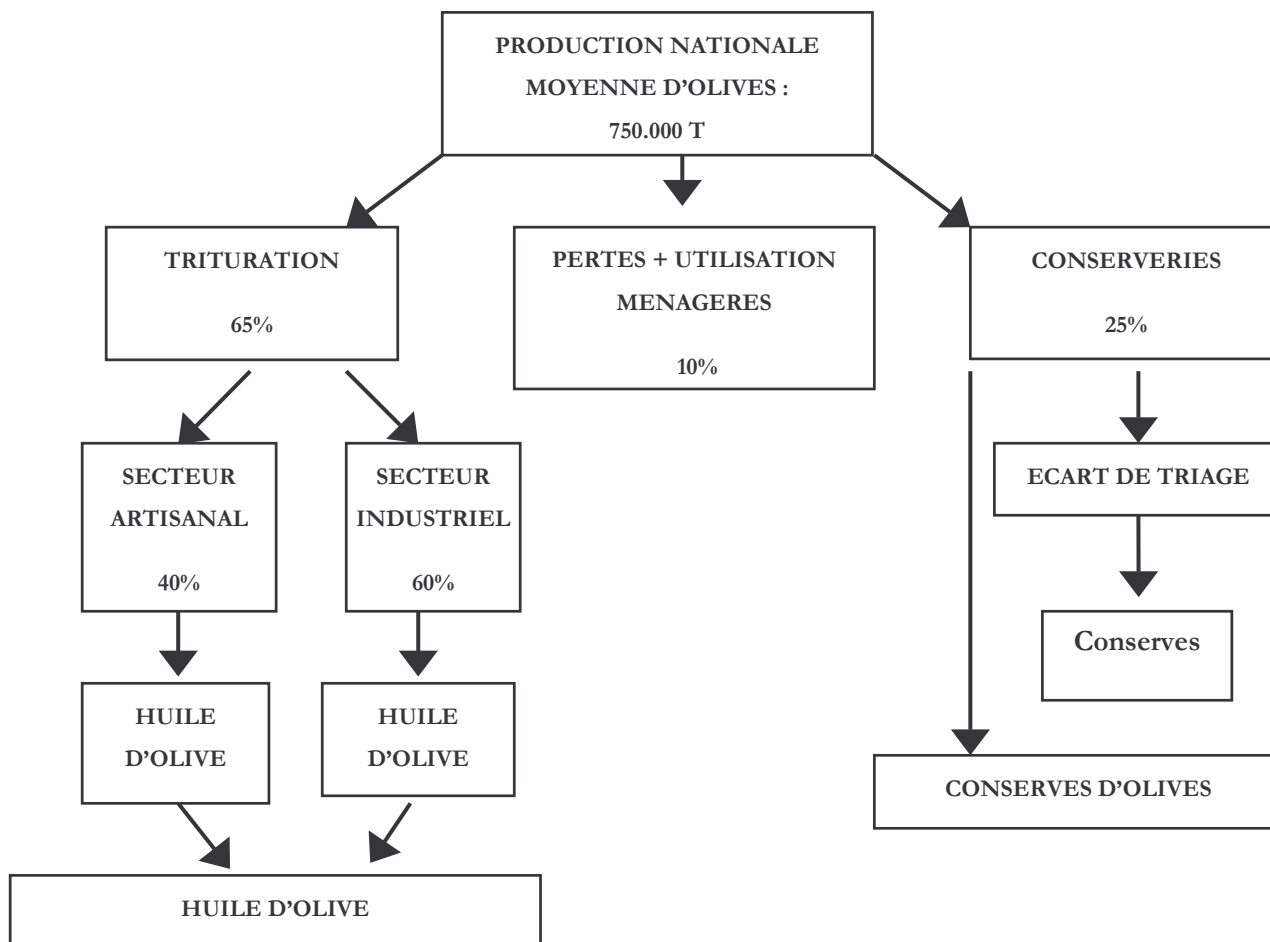
Les exportations d'olives de table, quant à elles, ont représenté deux tiers de la production nationale d'olives de conserves en 2004/05. Elles restent relativement stables avec un taux de croissance de 1% lors de 5 dernières années. Les principaux pays importateurs des olives de table marocaines sont la France, les Etats-Unis, l'Italie et l'Allemagne (ADE, 2002).

Les principaux problèmes identifiés au niveau de la consommation sont :

- La qualité de l'huile d'olive : L'huile produite notamment dans certaines unités de transformation semi-industrielles et artisanales n'est pas conforme aux normes internationales et standards de qualité exigés dans les pays consommateurs. La mise en application à partir du 1^{er} janvier 2005 du règlement européen CE N°178/2002 sur la traçabilité des produits et des processus de la filière alimentaire s'applique à la filière huile d'olive marocaine destinée à l'export vers l'UE (Chohin, 2006).

- La faible diversification des débouchés : Les potentialités d'exportation sont faiblement exploitées sur le marché d'huile d'olive de grande consommation et d'huile de haute qualité.

Schéma des flux de la filière oléicole



Plan Oléicole National

Le Plan Oléicole National, rentré en vigueur en 2000, s'est fixé comme objectif d'« améliorer l'efficacité économique au niveau des différentes composantes de la filière oléicole ». Il s'articule autour de quatre axes d'intervention. Le tableau ci-bas décrit les principales actions prévues dans le cadre de ce plan national.

Axe d'intervention	Actions prévues
<i>Amélioration du potentiel oléicole existant</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Actions d'intensification du potentiel améliorable (260.000 ha) - Octroi d'une subvention de 50% du prix d'acquisition du petit matériel agricole utilisé dans les opérations d'entretien et de restauration des oliveraies - Etablissement des contrats-programme pour la réalisation des actions envisagées avec une contribution financière - Protection phytosanitaire du verger - Création de vergers pilotes de démonstration des nouvelles technologies d'intensification des systèmes de production
<i>Extension des superficies plantées en olivier</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Actions d'extensification passant de 500.000 hectares à 1 million d'hectares à l'horizon 2010 - Instauration d'une prime à la création de nouvelles oliveraies - Diffusion du matériel végétal déjà sélectionné - Création des vergers de comportement et des essais de démonstrations - Création de parcs à bois pour les variétés sélectionnées - Incitation à la multiplication des variétés et clones sélectionnés - Modernisation des systèmes de production de plants
<i>Modernisation de l'outil de transformation et la promotion de la qualité</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Respect des techniques adéquates de cueillette - Sensibilisation des agriculteurs et des industriels pour établir des relations contractuelles en matière de récolte, de collecte et d'approvisionnement en olives - Modernisation des maâsras par l'octroi d'une subvention de 50% pour l'acquisition de petites unités modernes de trituration des olives. - Mise à la disposition des coopératives et des associations d'agriculteurs, disposant d'une superficie minimale de 200 ha et d'un centre de collecte d'olive, de petites unités de trituration des olives pour la valorisation de leur production - Octroi d'une prime à l'investissement pour l'installation et la modernisation des équipements de transformation. - Exonération des droits et taxes concernant l'acquisition des équipements et des pièces de rechange - Délocalisation des unités de transformation en incitant les industriels à s'installer dans les zones de production par la création d'espaces aménagés dotés d'infrastructures
<i>Organisation de la profession et le renforcement du système d'incitation</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Cadre général en cours devant régir la contribution des opérateurs au financement à des organisations interprofessionnelles
<i>Renforcement de la recherche appliquée et intensification du transfert de technologie</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Création d'un « agro-pôle oléicole » pour la mise en œuvre des programmes de recherche adaptative, de formation et d'information.

2.1.2. Les acteurs de la filière oléicole

Le secteur oléicole est caractérisé par l'absence des structures organisées au niveau national. L'aval est relativement mieux organisé que l'amont, surtout au niveau de l'industrie de transformation. Il existe cependant des associations professionnelles au niveau régional qui pourraient servir de base pour l'émergence d'une organisation interprofessionnelle au niveau national.

Dans la région de Marrakech, le Comité Oléicole Régional du Haouz (1999) regroupe l'association des producteurs d'olives (1998), l'association des pépiniéristes, l'association des oléifacteurs (1998), les chambres d'agriculture, les services techniques (ORMVAH) et la Fédération des Industriels de la Conserve des Produits Agricoles du Maroc - FICOPAM (section Marrakech). L'INRA est également associé au travail du Comité. En collaboration avec l'ORMVAH et le Conseil Oléicole International, le Comité organise le Salon International de l'Olivier à Marrakech chaque deux ans. Lors du dernier Salon (mai 2006), il s'est tenu un forum dont les principaux thèmes ont été : 1) le transfert des nouvelles technologies et 2) la sensibilisation des producteurs sur les concepts de qualité et de protection de l'environnement. A l'heure actuelle, un travail de réflexion est en cours afin de redynamiser le Comité Régional autour d'un certain nombre de thématiques (nouvelles technologies, nouveaux marchés et organisation de la profession).

Dans la région de Béni-Mellal, il y a un comité technique de l'olivier qui regroupe les services techniques (ORMVAT), les professionnels, la recherche et la chambre d'agriculture. Le comité se réunit une fois par mois pour réaliser le suivi du plan d'action de l'ORMVAT. Au niveau des professionnels, l'association des producteurs des olives de Béni-Mellal a été créée en juin 2006. La création de l'association des propriétaires des unités de transformation des olives est prévue pour la campagne 2007/08. Il est important de rappeler que dans cette région, il existe très peu d'unités industrielles d'où la difficulté d'organiser ce sous-secteur composé principalement des unités traditionnelles et semi-industriels.

Dans la région de Meknès, l'Union pour le Développement de l'Olivier de Meknès (UDOM) a été créée en 2006. Elle regroupe des producteurs et des industriels (notamment de grande capacité). Cette Union a parrainé et participé à la mise en place de l'agro-pôle olivier de l'ENA de Meknès. Ce projet a comme objectif la mise en place d'un centre de vulgarisation et de transfert de technologie. Le pôle est constitué par un module de démonstration sur une superficie de 12 ha au niveau du domaine agricole de l'ENA, une salle de dégustation de l'huile d'olive, un laboratoire d'analyse de l'huile d'olive et une unité de trituration pour la promotion de la qualité de l'huile d'olive.

2.1.3. Les enjeux identifiés

A la lumière du diagnostic qui précède, quatre enjeux ont été identifiés comme prioritaires pour le développement du secteur, : 1) la structuration de la production, 2) l'organisation du circuit de commercialisation, 3) l'amélioration de la qualité et 4) l'organisation et la dynamisation des structures professionnelles et de l'interprofession. Ces thèmes font partie du socle d'intérêts communs des acteurs de la filière et autour desquels pourraient s'articuler le travail des organisations professionnelles et interprofessionnelles.

2.1.4. Quelques éléments de réflexion sur les étapes possibles pour une interprofession

Il convient de rappeler que l'interprofession se construit par étape et qu'elle est le reflet du niveau de structuration institutionnelle des acteurs publics et privés. De ce fait, l'émergence d'une organisation interprofessionnelle dépend, entre autres, du niveau d'organisation des acteurs de la filière. Pour le cas du secteur oléicole, le faible niveau d'organisation nécessite d'un travail préalable à la mise en place d'une interprofession. Les organisations professionnelles doivent être renforcées autour d'un socle d'intérêts communs. Au Maroc, cela pourrait se faire d'abord au niveau régional afin de consolider les dynamiques déjà existantes. Il conviendrait également dans une première étape d'analyser la possibilité de créer deux interprofession : une pour l'huile d'olive et une autre pour les olives de table. Même si plusieurs problèmes identifiés notamment au niveau de la production et de la commercialisation sont communs, les dynamiques de deux secteurs semblent être différentes.

2.2. Enseignements du voyage d'étude en Espagne⁶

2.2.1. Sur l'évolution du secteur oléicole

Un secteur dynamique et bien structuré

L'Espagne est le **premier producteur et exportateur mondial d'huile d'olive et d'olives de table**. Son secteur oléicole a connu des changements significatifs au cours de quatre dernières décennies. Des plans de restructuration de l'oliveraie ont été menés en 1972 et 1985 afin d'encourager la substitution des plantations à faible rendement et l'amélioration des techniques de production. Conséquente à l'entrée de l'Espagne dans la CEE (actuel UE) en 1986, le secteur a connu une reprise importante qui s'est traduite par une forte augmentation de la surface cultivée. Il a bénéficié des aides à la production, à la consommation ainsi que des appuis visant la modernisation de l'agro-industrie. A l'heure actuelle, le pays dispose d'une superficie totale d'environ 2,4 millions d'hectares d'oliveraie.

Pour la campagne 2006/07, la production estimée d'**huile d'olive** est de 1 million de tonnes dont environ 45% est exporté vers l'Union Européenne (environ 80%), les Etats-Unis, l'Australie et le Japon. La moitié des exportations intra-communautaires sont destinées à l'Italie essentiellement en vrac, ce qui ne favorise pas la reconnaissance des huiles espagnoles sur les marchés internationaux. Quant au marché national, l'évolution au cours des dernières années est positive, notamment de l'huile d'olive vierge. La consommation est passée de 400.000-450.000 tonnes en 1996 à plus de 600.000 tonnes à partir de la campagne 2001/02⁷. Il est important de souligner la très nette amélioration de la qualité de l'huile produite. En 1996, la proportion d'huile d'olive extra était inférieure à 40% contre 67% en 2003.

Le secteur d'**olives de table** connaît une forte expansion. La production, estimée à 460.000 tonnes, a doublé sur la dernière décennie. Deux tiers de la production sont exportés vers une centaine de pays. Les principaux marchés sont d'une part, les Etats-Unis, le Canada et Puerto Rico et d'autre part, l'Union Européenne (50% du total). De plus, les exportations vers les pays de l'Est ont augmenté au

⁶ Cette partie comporte une synthèse des principaux enseignements du voyage d'étude en Espagne. Les annexes II-1, II-2 et II-3 contiennent un compte rendu détaillé de chaque visite, le programme des visites et la liste des participants

⁷ Conseil Oléicole International, Country Profile, document no. 34, 2006

cours des dernières années. La consommation nationale a elle aussi augmenté de la moitié, se situant aux environs de 200.000 tonnes par an.

Quant à la **répartition géographique**, la culture de l'olivier est surtout concentrée dans les régions d'Andalousie et de Castille-La Manche (77% de la surface totale). Les autres régions oléicoles du pays sont l'Estrémadure, la Catalogne, la Communauté de Valence et l'Aragon. L'analyse de la production montre une plus grande concentration que celles de surfaces. En effet, l'Andalousie, première région productrice d'huile d'olive et d'olives de table, représente à elle toute seule 80% de la production nationale.

Lors du voyage d'études, une attention particulière a été portée sur les régions oléicoles d'Andalousie et de la Communauté de Valence. Cela a permis d'enrichir l'analyse avec des éléments de comparaison entre ces deux régions ayant des caractéristiques différentes.

La région d'**Andalousie** compte environ 650.000 oléiculteurs dont un peu plus de la moitié disposent de plus de 5 ha. Parmi les 848 unités de trituration, 473 sont des coopératives. Ces dernières produisent 58% de la production nationale en huile d'olive. La production moyenne est de 1.400 tonnes par coopérative mais avec des fortes disparités (les plus grandes coopératives peuvent produire jusqu'à 10.000-15.000 tonnes d'huile). En ce qui concerne le secteur d'olives de table, la région produit 80% de la production nationale. Il y a environ 400 conserveries dont 30% sont des entreprises de grande taille.

La communauté de **Valence** produit une huile de haute qualité mais en quantités réduites. La région compte 50.000 producteurs qui détiennent en moyenne 2 hectares. Compte tenu des caractéristiques des sols, la culture intensive n'est pas pratiquée. L'olivier est cultivé en terrasses. Il existe 150 industries de trituration dont 100 coopératives qui produisent 80% de la production totale d'huile d'olive. Quant aux olives de table, la région dispose d'une importante industrie de transformation mais les olives sont achetées dans d'autres régions (en Andalousie et en Extremadure). La production de la région est destinée quasi-exclusivement à la fabrication d'huile d'olive.

...avec plusieurs défis à relever

Le secteur de l'huile d'olive et des olives de table en Espagne est particulièrement dynamique et en constante progression. Néanmoins, plusieurs difficultés sont à relever à l'heure actuelle, tels que la forte concentration au niveau de la commercialisation, les fortes fluctuations des prix, la croissance rapide de la production et la main-d'œuvre.

En ce qui concerne la **commercialisation**, les huiles d'olive vendues sous les marques des grandes surfaces (Leclerc, Leader, ...) représentent 60% du marché. Le reste est partagé entre les marques telles que Carbonell et Koipe (20%) d'une part et d'autre part les marques des 1.400 industries de transformation (20% restant).

Les **fluctuations des prix**, aussi bien intra qu'inter annuelles, ont été importantes notamment lors de deux dernières campagnes. Cela a bénéficié les gros acheteurs qui ont pu se fournir à bas prix pendant certaines périodes de la campagne. Par contre, les vendeurs et les consommateurs ont été particulièrement affectés par ces fluctuations selon les cas.

La rentabilité des grandes cultures a diminué de manière importante surtout pour le blé et le tournesol. Cette situation a entraîné une **augmentation des superficies de production** d'autres cultures comme l'olivier. La production devra augmenter considérablement au cours de prochaines années.

Le **coût et la disponibilité de la main-d'œuvre** est un problème qui touche particulièrement le secteur des olives de table car certaines variétés (comme la manzanilla) nécessitent d'une récolte manuelle. Ces contraintes deviennent un goulot d'étranglement qui risque d'handicaper le développement du secteur.

2.2.2. Sur le développement et la consolidation de la filière

Au cours du voyage d'étude en Espagne, deux éléments ont particulièrement retenu l'attention des professionnels marocains en ce qui concerne le système coopératif et les soutiens dont le secteur a bénéficié dans le cadre de la politique agricole commune.

En Espagne, le **système coopératif** a joué un rôle essentiel dans le développement du secteur notamment dans des domaines clés comme l'amélioration de la qualité et l'encadrement technique. A l'heure actuelle, les coopératives ont un poids important dans le secteur. 90% des producteurs sont organisés en coopératives. Les unités de trituration appartenant à des coopératives produisent 70% de la production d'huile d'olive au niveau national. Les 20 plus grands groupes coopératifs sont leaders sur le marché du vrac.

Le système coopératif est très développé. Il comporte essentiellement deux niveaux : des coopératives en charge de la trituration (*coopératives de premier niveau*) et celles en charge de la mise en bouteille et de la commercialisation (*coopératives de deuxième niveau*).

La majorité des producteurs sont organisés en coopératives qui, entre autres, sont en charge de la trituration. Des programmes de modernisation des unités de trituration ont été mis en place au cours des années 90. La plupart de ces coopératives disposent des unités de trituration modernes. Cela a permis une nette amélioration de la qualité de l'huile. D'autres services sont également fournis par les coopératives tels que la vente d'engrais et le crédit.

A partir des années 90, il y a eu la création des *coopératives de deuxième niveau*. Elles disposent des unités de mise en bouteille et s'occupent de la commercialisation de l'huile produite par les coopératives membres. Certaines de ces coopératives assurent un encadrement technique et établissent des normes de qualité que les membres doivent respecter. Elles disposent également des équipes commerciales spécialisées et ont développé leurs propres marques. A l'heure actuelle, environ 5-6 de ces coopératives sont très puissantes et de grande taille. Trois de plus grands groupes coopératifs (Hojiblanca, Agrosevilla et Covap) envisagent de créer conjointement une entreprise privée pour la commercialisation de leur produits (huile d'olive, olives de table et lait, respectivement).

Suite à l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne, le secteur oléicole a bénéficié de plusieurs **soutiens** dans le cadre de la politique agricole commune. Ces aides ont visé notamment le développement de la production et l'agro-industrie. Il y a eu également des aides communautaires qui ont contribué à la création des associations (en particulier les coopératives de deuxième niveau). Pendant la période 1994-2004, les investissements au niveau de l'industrie s'élèvent à 565 millions d'euros et les subventions à 178 millions d'euros. Suite à la réforme mise en place en 2003, ces aides sont désormais découplées de la production.

Encadré 1 : le cas de la coopérative Oleostepa

Oleostepa est une coopérative de deuxième niveau qui est basée dans la région d'Andalousie. Elle est en charge de la commercialisation de l'huile d'olive produite dans 16 industries de transformation de la commune de Estepa. Ces industries sont des coopératives qui regroupent au total 4.200 producteurs avec une superficie moyenne est d'environ 12 hectares. La production moyenne annuelle est de 25.000 TM d'huile d'olive avec un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros.

Oleostepa a le statut de « APA » (groupement des producteurs d'huile d'olive pour le commerce) ce qui l'autorise à vendre l'huile produite par ces associés. Oleostepa est également une OPR (organisation des producteurs reconnue pour la gestion des aides de l'Union Européenne).

La coopérative a le statut de « API » (groupement de production intégrée). Elle doit assurer le respect des nouvelles techniques culturales favorables à la protection de l'environnement. Pour ce faire, il y a un technicien qui est en charge de la supervision de 2.500 ha maximum. Son travail a été financé au début par le groupement. Le système de production intégrée est pour l'instant une initiative au niveau régional (Andalousie) mais la Junta d'Andalousie voudrait l'élargir au niveau national et européen.

Oleostepa compte aussi avec une certification du Conseil de l'Agriculture de la Junte d'Andalousie qui est un label de qualité. Oleostepa a mis en place un système de traçabilité. Chaque coopérative a des dépôts bien identifiés. Un échantillon de chaque livraison est prélevé pour faire des tests dans le laboratoire de la coopérative. Les prix sont ensuite fixés en fonction de ces résultats. Ils ont également un jury de dégustation.

Oleostepa rémunère les producteurs en fonction de 4 paramètres de qualité : l'analyse sensorielle (PO 50%), l'acidité (25%) et les peroxides et K270 (12,75%).

En ce qui concerne le financement de la coopérative, il y a un capital social. La participation se fait en fonction du nombre des kilos. A l'heure actuelle, les activités de la coopérative sont autofinancées.

Parmi les facteurs de réussite, le Directeur considère que la taille (volume de commercialisation) est un des facteurs clé pour faire face à une concurrence accrue. De même, la qualité est un point clé pour assurer des parts de marché importantes.

Source : Extrait du compte rendu de la visite effectuée à Oleostepa lors du voyages d'étude des professionnels marocains de la filière oléicole – Février 2007

2.2.3. Sur les organisations professionnelles et interprofessionnelles

La loi espagnole sur les *organisations interprofessionnelles* s'est fortement inspirée du modèle français. Elle a été publiée en 1994 mais le décret d'application a été promulgué seulement en 1997. Les premières interprofessions ont été créées en 1997 et ce sont celles qui existaient déjà de manière informelle. A l'heure actuelle, 23 organisations interprofessionnelles ont été reconnues en Espagne dont deux interprofessions dans le secteur oléicole : l'interprofession de l'huile d'olive et celle des olives de table.

Les *caractéristiques* des organisations interprofessionnelles sont les suivantes :

- Les interprofessions sont des *organisations juridiques à caractère privé*.
- Les *principaux objectifs* sont la transparence de marché, l'amélioration de la qualité, la traçabilité, la consommation, la défense de l'environnement,... Les activités qui sont prohibées sont celles qui ont une influence sur la transparence du marché.
- L'interprofession doit regrouper tous les opérateurs du secteur. La *reconnaissance* d'une organisation interprofessionnelle par les autorités compétentes nécessite d'un niveau minimum de représentativité (au moins 35% de la production nationale). Cependant, l'*extension des accords* (*extension des normes*) exige un niveau plus élevé d'au moins deux tiers de la production. La reconnaissance d'une organisation interprofessionnelle ne garantit pas qu'elle puisse déposer une demande pour l'extension des normes.
- Il peut y avoir *une seule organisation* par produit.

La demande d'extension des accords (*extension des normes*) se fait sur la base d'un programme de travail qui doit être soumis à l'approbation du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation. Le programme doit préciser les besoins de financement, la mise en œuvre et les échéances. Cette démarche se justifie par le fait que la cotisation obligatoire devient quasiment une taxe parafiscale⁸. De ce fait, les critères sont les mêmes que pour un bien public puisqu'on confie à un groupe des personnes la gestion de ce bien.

Un des points faibles des interprofessions en Espagne est le *financement*. Il repose sur les cotisations des membres et sur quelques aides gouvernementales et européennes. Ces aides ne peuvent pas dépasser 50% des dépenses de promotion. Aucun financement n'est octroyé pour les salaires des membres du bureau. Ces aides sont réglementées par la loi espagnole mais elles ne sont pas encore en accord avec la réglementation européenne.

L'*interprofession de l'huile d'olive* a été créée en 2003. Elle regroupe les organisations coopératives (CCAE), les syndicats agricoles (ASAJA et UPA) et les industries de transformation, de mise en bouteille et de commercialisation (INFAOLIVA, ANIERAC et ASOLIVA)⁹. L'interprofession représente 60% de la production et 91% de la transformation.

⁸ L'« extension des normes » obligent à tous les acteurs à payer la cotisation.

⁹ CCAE - Confédération des Coopératives Agricoles d'Espagne ; ASAJA - Association Agricole des Jeunes Agriculteurs ; UPA - Union des Petits Producteurs ; INFAOLIVA - Fédération Espagnole des Industriels Fabricants d'Huile d'Olive ; ANIERAC - Association Nationale des Industries de Conditionnement et de Raffinage d'Huiles ; ASOLIVA - Association Espagnole de l'Industrie et de l'Exportation d'Huile d'Olive.

Il convient de mentionner que la loi espagnole sur les interprofessions distingue deux branches : la production et la transformation. Un des débats importants a été celui de savoir dans quelle branche se situent les coopératives. C'est à chaque interprofession de définir les règles. Dans le secteur oléicole, il a été décidé que les coopératives intègrent l'interprofession du côté de la production et de la transformation comme c'est le cas pour la CCAE.

L'organisation interprofessionnelle de l'huile d'olive n'est pas encore fonctionnelle. Des divergences se sont manifestées notamment en ce qui concerne le programme de travail et le financement. Un accord a été trouvé au cours du premier trimestre 2007. Le programme définit trois objectifs principaux : la promotion, la recherche et le suivi des marchés. Toute concertation sur les prix au sein de l'interprofession est prohibée selon la législation européenne. Avec ce programme, l'organisation va effectuer une demande d'extension des accords auprès du Ministère de l'Agriculture. Quant au financement, la dernière proposition prévoit le partage de la cotisation en trois : 1/3 pour chaque groupe (les producteurs, les industries de transformation et celles en charge de la commercialisation). La cotisation s'élève à 6 euros par tonne. Les industries de transformation paient 4 euros puisqu'elle prélèvent la cotisation auprès des producteurs.

L'**interprofession des olives de table** a été créée en 2005. Elle regroupe 93% de la production et de la transformation. Les organisations professionnelles qui en font partie sont ASEMESA, ASAJA, UPA et CCAE. Il y a eu un fort consensus dès sa création. L'extension des normes a déjà été approuvée par le Ministère de l'Agriculture pour la période 2007-2010. Les principales activités du programme de travail pour cette période sont : 1) la promotion de la consommation des olives de table ; 2) l'amélioration de l'information sur les marchés ; et 3) la recherche sur le secteur.

Du fait de l'approbation de l'extension des normes, les cotisations sont obligatoires à partir du 1^{er} septembre 2007. Elles s'élèvent à 5,1 euros par tonne. Chaque branche paie un tiers de la cotisation soit 1,7 euros pour les producteurs, les industries de transformation et les conserveries. Les industries de transformation sont en charge de collecter la cotisation auprès des producteurs au moment de l'achat des olives.

Lors du voyage d'études, des réunions de travail ont eu lieu avec plusieurs **organisations professionnelles** du secteur de l'huile d'olive et des olives de table qui font partie des interprofessions à savoir les associations ASOLIVA et ASEMESA et les Fédérations FAECA (région d'Andalousie) et FECOAV (Communauté de Valence) qui font partie de la l'Union des coopératives Agricoles d'Espagne (CCAÉ).

ASOLIVA (Association Espagnole de l'Industrie et de l'Exportation d'Huile d'Olive) est une association professionnelle privée. Elle regroupe 59 sociétés qui sont pour la plupart des industries ; il existe aussi des coopératives. ASOLIVA représente 90% des exportations totales de l'huile conditionnée (emballages de moins de 5 litres) et 40-50% des exportations en vrac. Ses principales activités sont les suivantes : 1) l'appui aux membres dans des démarches administratives (appui pour les certificats d'exportation et les aides européennes) ; 2) le recueil et diffusion des informations statistiques, sur la législation en vigueur dans différents pays et tout aspect concernant les principaux marchés ; et 3) la promotion notamment avec la mise en place d'un plan de promotion générique dans plusieurs pays comme les Etats-Unis, Brésil, France, Royaume-Uni, Japon et Inde). Il y a également quelques campagnes de promotion des marques.

ASEMESA (Association des Exportateurs et des Industriels du Secteur des Olives de Table) représente 70% de la transformation et la commercialisation des olives de table. Elle regroupe la majorité des entreprises du secteur. Les objectifs principaux de l'association sont : 1) la défense des intérêts de ces membres face à l'administration et aux autres opérateurs ; 2) la promotion de la

consommation; 3) la mise à disposition des informations sur les marchés ; et, 4) la recherche et la conduite des études.

FAECA (Fédération Andalouse d'Entreprises Coopératives Agricoles) regroupe toutes les coopératives de la région d'Andalousie (690 coopératives de tous les secteurs d'activité : huile d'olive, olive de table, fruits et légumes, élevage). Le secteur de l'huile d'olive est un des plus importants. On compte 350 coopératives dans le secteur de l'huile d'olive. FAECA a un bureau régional et des bureaux provinciaux (8). Le bureau régional est en charge de la relation avec l'administration et de la coordination entre les différents bureaux provinciaux. Chaque bureau provincial choisit un délégué et des présidents pour les cinq secteurs les plus importants (huile d'olive, fromage, fruits et légumes, alimentation de bétail et lait). Un représentant sectoriel est élu au niveau national parmi les présidents de chaque province. Le conseil recteur de FAECA est formé par les 8 présidents sectoriels.

FECOAV (Fédération des Coopératives Agricoles de la Communauté de Valence) regroupe les unions des coopératives de Valence, de Castellón et d'Alicante. La Fédération assure la représentation des intérêts de ces membres. Elle fournit également des services comme le conseil juridique aux organisations, la formation à tous les niveaux, la mise en place des projets d'ingénierie et d'expertise-conseil et l'assurance agricole contre les catastrophes climatiques (ce sont les coopératives qui assurent leurs membres). Il y a également des services qui sont fournis au niveau des coopératives de deuxième niveau comme la fourniture d'intrants et de matériel agricole, la commercialisation et le crédit. Au cours des années 80, des aides ont été mises en place pour assurer l'appui technique. Les coopératives agricoles qui font partie de la fédération disposent d'un technicien qui fournit un appui aux agriculteurs.

2.3. Propositions d'actions

2.3.1. Les axes de travail

Quatre axes de travail ont été identifiés sur la base du diagnostic rapide de la filière oléicole, des enseignements tirés du voyage d'étude en Espagne et du travail effectué lors de l'atelier de synthèse.

Axe 1 : La structuration de la production

Plusieurs contraintes se posent au niveau de la production tels que la prédominance de la micro-propriété, l'absence de spécialisation des producteurs, les faibles niveaux de rendement, l'absence des structures organisées et le faible pouvoir de négociation des producteurs. Compte tenu de ces éléments, il s'avère nécessaire de promouvoir une amélioration qualitative et quantitative de la production à travers une meilleure maîtrise des conditions de production. De même, les producteurs restent le maillon faible de la filière d'où l'importance de renforcer les organisations des producteurs ainsi que leur capacité de négociation.

Axe 2 : L'amélioration des conditions de commercialisation

Le diagnostic de la filière oléicole montre que les réseaux de collecte et commercialisation sont peu structurés avec une multitude d'intermédiaires. Ces derniers obtiennent des marges considérables au détriment des producteurs, détériorent la qualité par des manipulations inappropriées et détruisent toute traçabilité par les mélanges qu'ils opèrent. De ce fait, il est indispensable d'améliorer les

conditions de commercialisation, de moderniser la fonction d'intermédiaires et de favoriser une meilleure répartition des marges de revenu dans l'intérêt de tous les acteurs de la filière.

Axe 3 : La modernisation des unités de transformation

En ce qui concerne la transformation, on constate que les techniques et les équipements utilisés par les unités artisanales et semi-industrielles ne permettent pas d'optimiser la production. Leur mise à niveau s'impose pour améliorer et diversifier la production d'huile d'olive et des olives de table. Parallèlement, il est nécessaire de réglementer et mieux contrôler les produits qui sont mis à la vente sur le marché, notamment ceux destinés à la consommation.

Axe 4 : La valorisation de la filière oléicole par la qualité et la diversification

Afin d'assurer le développement de la filière oléicole, il est indispensable de promouvoir la consommation nationale des produits de qualité et développer une production d'huile d'olive et des olives de table conforme aux normes internationales et compétitive sur les marchés nationaux et internationaux. Cela passe par une amélioration de la qualité mais aussi du conditionnement et de l'emballage des produits destinés à la consommation finale.

2.3.2. Les fiches d'activité

Lors de l'atelier de synthèse, les professionnels du secteur ainsi que les représentants des structures d'appui ont contribué à l'élaboration des fiches d'activités pour chacun des axes identifiés. Plusieurs points soulevés par les participants au voyage d'études et à l'atelier de synthèse méritent d'être mis en avant à ce stade :

- Compte tenu de l'absence des structures professionnelles au niveau national, il serait souhaitable de mettre en place des projets pilotes au niveau régional. Les structures déjà existantes ou en voie de création pourraient servir de levier pour le développement du secteur et l'émergence des organisations interprofessionnelles. Ces projets pilotes pourraient contribuer à la réalisation des activités prévues dans les programmes d'action autour des axes identifiés. De même, il est nécessaire de promouvoir des échanges et coopération renforcée entre les différentes organisations professionnelles des différentes régions.
- La mise en place des programmes d'action nécessite de la participation active des industriels du secteur. A titre d'exemple, en matière de commercialisation, l'établissement d'un partenariat et d'une relation contractuelle entre les producteurs et les industries de transformation permettrait d'améliorer la qualité, de lever la contrainte de liquidité au niveau des producteurs et de négocier des prix plus favorables aux producteurs. La participation des industriels au financement des activités de collecte et de commercialisation des olives est aussi un facteur clé pour la mise en oeuvre des programmes d'action.

Les activités proposées pour chaque axe de travail sont développées de manière synthétique dans les fiches présentées ci-dessous. Cet exercice a eu comme objectif de produire une base de travail pour formuler des programmes d'action qui pourraient être lancés avec l'appui de la COMADER, des organisations professionnelles et des partenaires techniques et financiers.

FICHE D'ACTIVITE No. 1 – FILIERE OLEICOLE

THEME : STRUCTURATION DE LA PRODUCTION

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> - La production est dominée par la micro-propriété. Plus de deux tiers des exploitations ont une superficie inférieure à 5 ha - L'absence de spécialisation des producteurs fait que l'olivier soit considéré comme une culture d'appoint et de ce fait, il ne bénéficie pas de travaux d'entretien appropriés - Les niveaux de rendement restent très modestes comparativement aux potentialités - La filière oléicole est caractérisée par l'absence des structures organisées. La production reste le maillon le plus faible car l'aval est relativement mieux organisé que l'amont - La plupart des producteurs ont un faible pouvoir de négociation. Ils ne sont pas organisés et ne disposent pas de suffisamment de liquidité et d'informations sur les prix et autres conditions de négociation
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer qualitativement et quantitativement de la production des olives à travers une meilleure maîtrise des conditions de production et de cueillette et une extension de l'oliveraie marocaine - Favoriser l'organisation et la dynamisation des organisations de producteurs - Renforcer la capacité de négociation des producteurs
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place de projets pilotes dans les régions du Haouz, du Tadla et de Meknes avec une forte implication des industriels. Ces projets contribuent à la réalisation des activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> o L'encadrement des producteurs et la mise à disposition des ingénieurs qui assurent cet encadrement o Une meilleure priorisation des activités du service technique de l'Etat (et des offices régionaux) o Appui à la création et dynamisation des groupements des producteurs (groupements d'intérêt économique/coopératives) : - La révision du texte juridique pour faciliter la création des coopératives - La création des coopératives autour des centres d'intérêts : centres de collecte, contact avec les industriels, encadrement, traçabilité, contractualisation des relations avec les industriels - Appui à la mise en place du programme cadre de la FICOPAM dédié au secteur
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 2008-2010
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> - Les associations des producteurs (à définir) ; les associations des oléifacteurs (à définir) ; les associations des industriels (FICOPAM ; à définir) et les associations des exportateurs (à définir)
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Offices régionaux de mise en valeur agricole - Direction de la Protection Végétale (DPV) - COMADER - FICOPAM (sections olives de table et huile d'olive) - Autres (à définir)
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> - Organisations professionnelles - Contribution de l'Etat (programme cadre avec les filières oléicoles) - Autres (à définir)
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> - Nette augmentation de la production d'olive - Organisation des Filières olive de table et huile d'olive
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un programme de travail validé par l'ensemble des structures en place

FICHE D'ACTIVITE No. 2 – FILIERE OLEICOLE

THEME : AMELIORATION DES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> - Les réseaux de collecte et de commercialisation des olives sont peu structurés - Le stockage et le transport des olives se font dans de mauvaises conditions ce qui entraîne une dégradation de la qualité - La chaîne de commercialisation est composée d'une multitude d'intermédiaires qui achètent majoritairement dans les souks et au bord des routes. Les intermédiaires obtiennent des marges considérables au détriment des producteurs, détériorent la qualité par des manipulations inappropriées et détruisent toute traçabilité par les mélanges qu'ils opèrent.
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place des points de collecte bien organisés qui approvisionnent directement les unités de transformation - Améliorer les conditions d'acheminement de la production des olives vers les unités de transformation - Moderniser la fonction d'intermédiaires par la définition et l'obligation du respect d'un cahier de charges et favoriser une meilleure répartition des marges de revenu dans l'intérêt de tous les acteurs de la filière - Mettre en place un système d'informations sur les prix afin d'améliorer la transparence des marchés
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> - La professionnalisation des intermédiaires à travers l'octroi d'agrément, la définition d'un cahier de charges pour leur activités et l'interdiction de la vente des olives sur les routes - Mise en place des projets pilotes dans les régions du Haouz, du Tadla et de Meknes. En matière de commercialisation, ces projets contribuent à la réalisation des activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> o L'organisation et la gestion des centres de collecte permettant d'assurer des conditions appropriées de stockage et un acheminement direct vers les unités de transformation o L'établissement d'un partenariat et d'une relation contractuelle entre les producteurs (via les coopérations ou/et les centres de collecte) et les unités de transformation. Cela concerne les prix, la qualité demandée, le pré-financement et autres conditions d'achat/vente o La participation des industriels au financement des activités de collecte et de commercialisation des olives o L'échange et le partage d'informations entre les différents acteurs (producteurs, transformateurs et industriels) sur les prix, les quantités commercialisées, les expériences en matière de commercialisation,... - Appuyer la mise en place de l'observatoire des matières premières projeté par la FICOPAM avec un financement PAAP/MEDA dont l'objectif est l'information des opérateurs sur les quantités disponibles et les prix pratiqués
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 2008-2010
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> - Les associations des producteurs (à définir) ; les associations des oléifacteurs (à définir) ; les associations des industriels (FICOPAM et autres associations à définir) et les associations des exportateurs (ADEHO et autres associations à définir)
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Les offices régionaux de mise en valeur agricole ; la Direction de la Protection Végétale (DPV) ; la COMADER ; la FICOPAM ; et autres structures à définir
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> - Organisations professionnelles - Contribution de l'Etat (programme cadre avec les filières oléicoles) - Autres (à définir)
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> - Normalisation et amélioration des transactions portant sur les olives - Information des opérateurs et transparence des opérations
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un programme de travail validé par l'ensemble des structures en place

FICHE D'ACTIVITE No. 3 – FILIERE OLEICOLE

THEME : MODERNISATION DES UNITES DE TRANSFORMATION

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> - La moitié de la production d'huile est assurée par des unités traditionnelles. La technique utilisée par les mâasras ne permet pas d'optimiser la production tant en quantité (faibles taux d'extraction) qu'en qualité (huiles lampantes avec un niveau d'acidité élevé) - La vétusté des équipements utilisés dans un certain nombre d'unités semi-industrielles de transformation ont un impact négatif sur la qualité de l'huile - Il existe une faible maîtrise du processus de transformation (date de cueillette tardive, broyage excessivement long, longue durée de décantation, mauvaises conditions de salubrité) - Les unités de transformation des olives diversifient faiblement leurs productions
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Appuyer la mise à niveau des unités de transformation traditionnelles, semi-industrielles et industrielles afin d'améliorer et de diversifier la production en termes de volumes et de qualité . - Réglementer et mieux contrôler les produits (huile d'olive et olives de tables) qui sont mis à la vente sur le marché, notamment ceux destinés à la consommation
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> - La refonte et l'assouplissement des procédures d'octroi des subventions pour l'achat d'équipement (subvention à l'investissement) pour les rendre plus incitatives - La suppression de la TVA pour les équipements destinés à la transformation des olives de table et de l'huile d'olive (y compris le matériel de conditionnement) - La mise à disposition d'un encadrement technique au niveau des unités artisanales - La normalisation des conditions de vente notamment en vrac (olives de table) et le respect de la législation déjà en vigueur (huiles d'olive) - La mise en application d'une réglementation en matière d'étiquetage
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 2008-2010
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> - Les associations des producteurs (à définir) ; les associations des oléifacteurs (à définir) ; les associations des industriels (FICOPAM et autres associations à définir) et les associations des exportateurs (ADEHO et autres associations à définir)
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Offices régionaux de mise en valeur agricole - Direction de la Protection Végétale (DPV) - COMADER - FICOPAM - Autres (à définir)
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> - Organisations professionnelles - Contribution de l'Etat (programme cadre avec les filières oléicoles) - Autres (à définir)
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> - Modernisations des unités de transformation afin d'obtenir une meilleure production en termes de volumes et de qualité - Diversification de la production des deux filières de l'huile d'olive et des olives de table
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un Programme de travail validé par l'ensemble des structures en place

FICHE D'ACTIVITE No. 4 – FILIERE OLEICOLE

THEME : VALORISATION DE LA FILIERE OLEICOLE PAR LA QUALITE ET LA DIVERSIFICATION

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> - Une grande partie de l'huile produite n'est pas conforme aux normes et standards de qualité des pays consommateurs. La production d'huile d'olive extra vierge reste encore limitée. - Deux tiers de l'huile commercialisée et la moitié des olives de table sont vendues en vrac (consommation nationale et exportations). De ce fait, l'huile d'olive et les olives de table marocaines sont peu connues sur les marchés des pays consommateurs - Les exportations d'huile d'olive et d'olives de table se font essentiellement sous leur forme traditionnelle sans élaboration particulière
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Promouvoir la consommation nationale d'huile d'olive de qualité et développer le marché national de l'huile extra vierge - Développement d'une production d'huile d'olive conforme aux normes internationales et compétitive sur les marchés internationaux - Promouvoir la consommation nationale d'olives de table conditionnées et l'exportation d'olives farcies, élaborées, aromatisées,... dans des emballages appropriées et prêts à la consommation.
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place des projets pilotes dans les régions du Haouz, du Tadla et de Meknès. En matière d'amélioration de la qualité, ces projets contribuent à la réalisation des activités suivantes : <ul style="list-style-type: none"> o Le soutien technique à la production afin d'assurer l'approvisionnement en matière première de qualité o La mise en place des signes de qualité et d'origine ainsi que des systèmes de traçabilité gérés par les organisations professionnelles o La mise en place des initiatives visant à encourager la production des huiles de qualité (tels que les concours nationaux pour la qualité) o La mise en place d'un jury de dégustation au niveau régional pour les secteurs de l'huile d'olive et des olives de table o Le renforcement des mesures de contrôle pour assurer la qualité de l'huile d'olive et des olives de table. o La sensibilisation des producteurs et consommateurs notamment en ce qui concerne la consommation des huiles lampantes impropres à la consommation et des produits non conditionnés
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 2008-2010
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> - Les associations des producteurs (à définir) ; les associations des oléifacteurs (à définir) ; les associations des industriels (FICOPAM et autres associations à définir) et les associations des exportateurs (ADEHO et autres associations à définir)
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Les offices régionaux de mise en valeur agricole ; la Direction de la Protection Végétale (DPV) ; la COMADER ; la FICOPAM et autres structures à définir
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> - Organisations professionnelles - Contribution de l'Etat (programme cadre avec les filières oléicoles) - Autres (à définir)
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de la qualité des productions et leur augmentation quantitative - Diversification de la production des deux filières huile d'olive et olives de table
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un Programme de travail validé par l'ensemble des structures en place

3. La filière céréales

3.1. Résultats du diagnostic rapide

3.1.1. Enseignements et premières conclusions :

La filière céréales marocaine peu compétitive, encore très administrée et mal organisée est confrontée, notamment du fait de la libéralisation progressive du marché, à des enjeux d'importance nationale.

Les conditions de sa mise à niveau se trouvent dans la valorisation d'un important potentiel de progrès et d'initiatives qui réside chez chacun des acteurs de la filière ; ils portent sur la productivité et la qualité depuis la parcelle jusqu'au boulanger sans oublier la collecte ou le stockage.

Plusieurs scénarios d'évolution de ce processus sont envisageables (interventionnisme, libéralisation, cogestion), mais celui qui semble aujourd'hui prendre forme est celui de la cogestion ; il suppose un renforcement du rôle de plusieurs familles d'acteurs (notamment celle des producteurs).

Situation de la filière et de son organisation :

Globalement, la production céréalière est à l'articulation des principaux enjeux économiques et sociaux du secteur agricole.

Son organisation professionnelle et interprofessionnelle actuelle est le parfait reflet de ces enjeux : des commerçants, importateurs et transformateurs relativement bien organisés pour satisfaire un marché de plus en plus exigeant, des producteurs sans réelles marges de manœuvre et d'action dans un secteur encore largement administré.

3.1.2. Un enjeu national tant sur le plan social qu'économique :

- 1 million d'exploitations (sur 1,5) produisent des céréales ; le blé constitue aujourd'hui au Maroc un outil majeur de lutte contre la pauvreté (celle du producteur et celle du consommateur (voir FNTB))
- les céréales couvrent l'essentiel des surfaces cultivables : 5 millions d'hectares (65% de la SAU) ; les céréales sont devenues centrales dans le débat de la gestion des ressources naturelles (la terre (70% des sols sont érodés) mais aussi et surtout l'eau) : sont-elles adaptées à toutes les situations ? ne faut-il pas encourager des pratiques mieux adaptées (non labour, semis direct), des assolements plus respectueux des contraintes agronomiques, voire certaines reconversions ?
- la productivité est globalement faible avec de grandes variabilités inter-annuelles (de 1.5 à 10 millions de tonnes (moyenne : 5) et inter-régionales (de 0 en bour (en année sèche, les céréales sont pâturées) à 40 voire 60 qtx/ha en irrigué (moyenne 10 à 12 qtx/ha))

- la qualité, elle aussi, est très hétérogène (entre lots et entre années) qui « oblige » les transformateurs à importer pour au moins corriger les qualités obtenues au plan national
- enfin la question de la sécurité nationale sans être déterminante reste posée.

3.1.3. Un contexte de libéralisation :

- au delà des protections douanières, les prix de soutien du blé dur, du maïs et de l'orge ont été supprimés en 1989, seul le blé tendre « bénéficie » de la FNBT¹⁰ (dont l'inefficacité est dénoncée par tous¹¹) et d'un prix de soutien de 250Dh/qtl : en pratique, l'Etat accorde une subvention de 143Dh/Qtl pour un volume de 10 millions de Qtx de farine (soit 12,5 millions de Qtx de blé tendre) ; le budget annuel est de 1,6 milliard Dh auquel s'ajoutent des contributions au frais de stockage et de transport (essentiellement une prime de magasinage de 4Dh/Qtl/mois)
- le processus de libéralisation est lancé (accords de libre échange entre le Maroc et les Etats Unis et accords d'association entre le Maroc et l'UE) ; il se traduit par des tarifs préférentiels et un relatif démantèlement des protections douanières
- le désengagement de l'Etat est effectif, notamment en matière de vulgarisation (les DPA et les Offices n'ont plus les mêmes moyens d'intervention) et de collecte des céréales (le réseau des CAM a été concédé aux producteurs), sans que pour autant le relais ait été réellement pris par le mouvement professionnel (les producteurs au travers des associations, des coopératives ou encore des chambres n'ont pas mis en place ou plutôt, n'ont pas eu les moyens de mettre en place les fonctions nécessaires à leur développement).

3.1.4. Une organisation de filière qui ne concerne que l'aval :

Si les acteurs de l'amont (essentiellement privés (hors semences) ne semblent pas rencontrer de problèmes particuliers (engrais, phytopharmacie, équipements et matériels), les producteurs (très peu organisés) et les opérateurs de l'aval (plutôt bien organisés) considèrent qu'ils ne sont pas aujourd'hui en mesure de contribuer efficacement au développement de la filière.

Les raisons sont, pour les producteurs, l'absence ou la faiblesse des mesures d'accompagnement de leurs initiatives d'organisation et pour les opérateurs de l'aval, l'absence de marges de liberté et de visibilité.

¹⁰ FNBT : Farine National Blé Tendre dont l'objectif est de mettre sur le marché une farine au prix de 2Dh/kg

¹¹ selon certaines études, 30% de cette subvention bénéficie aux classes favorisées et seulement 45% aux classes défavorisées

a. Les fournisseurs sont essentiellement des opérateurs privés ; ils ne sont pas ou peu organisés :

- les vendeurs de matériels et de produits pour l'agriculture (engrais, produits phytosanitaires) ne disposent pas, a priori, d'organisations spécifiques (secteur non étudié au cours de cette mission).

b. Les producteurs de céréales sont très faiblement organisés sur le terrain ; ils interviennent de manière très marginale sur des fonctions d'approvisionnement, de conseil et de mise en marché, à noter :

- en premier lieu le réseau des CAM (11 CAM + 1 union) ; il est issu du dispositif étatique de collecte des céréales (4 millions de Qtx de stockage en silos), il regroupe théoriquement 70 000 adhérents qui, en fait, ne sont que des livreurs occasionnels ; les CAM interviennent essentiellement dans la collecte (25% du volume national) et rarement ou récemment dans l'approvisionnement (la CAM d'Agadir vient d'ouvrir un magasin d'agrofouritures, celle de Meknès le fera prochainement), les services (suivi technique, analyse de terre) ou la valorisation des céréales ou des autres productions (minoterie « Manafid El Habboub » à Casablanca, moulin en construction à Mekhnès, entrepôt frigorifique à Agadir) ; elles sont pénalisées par une image étatique, par une masse salariale démesurée et par des mesures fiscales peu favorables mais aussi et enfin par l'absence de mesures et de moyens d'assistance dans le domaine de la gestion d'entreprise
- le « Club des 40 » qui depuis une dizaine d'année délivre une fonction de conseil à ses 60 adhérents (conduite des céréales, diversification, contrats négociés avec des fournisseurs, le crédit agricole, les assurances) ; une initiative très intéressante soutenue par la DPA (mise à disposition d'un ingénieur) qui souffre d'un certain isolement et dont la reproductibilité n'est pas évidente (exploitations importantes)
- un tissu de petites coopératives de niveau très variable dont les activités sont plus ou moins centrées sur les céréales ; la fraction la plus dynamique dénote au moins de la capacité des producteurs à se mobiliser et à s'organiser autour de leurs problèmes
- la production de semences « structurée » par la SONACOS (la Société Nationale de Commercialisation des Semences) : une centaine de producteurs réunis au sein de l'AMMS, l'Association Marocaine des Multiplicateurs de Semences autour d'une fonction de conseil / contrôle qualité.

c. Deux principales organisations de producteurs sont fédérées à l'échelle nationale ; le réseau Chambres d'Agriculture autour d'une fonction essentiellement représentative et enfin la COMADER :

- les Chambres d'Agriculture constituent l'exemple malheureusement parfait d'organisation professionnelle organisée autour d'une fonction représentative ; sans base associative et/ou coopérative, sans ressources propres et sans moyens de soutien ou d'accompagnement, elles n'ont qu'un impact très faible dans leur zone et se sont souvent repliées sur une mission de nature strictement politique

- de création récente (avril 2006), la Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement Rural est l'exemple inverse ; elle s'appuie sur les principales organisations de filières qu'elle fédère pour devenir l'interlocuteur et le partenaire de l'Etat dans la définition et la mise en oeuvre de toutes les décisions ou mesures d'orientation de la politique agricole marocaine
- à noter l'existence de l'ANCL (Association Nationale des producteurs de Céréales et de Légumineuses), créée à l'initiative de l'UMA (l'Union Marocaine des Agriculteurs) pour représenter l'intérêt des producteurs de céréales et de légumineuses dans les instances nationales.

d. L'aval est structuré par deux grandes fédérations d'opérateurs, la FNM qui regroupe les minotiers et la FNCL qui regroupe les commerçants et importateurs :

- la Fédération Nationale des Minotiers (ex Association Professionnelle de la Minoterie) regroupe de manière obligatoire tous les moulins industriels du Maroc (150) dans le but d'apporter conseils et assistance à ses membres dans le processus d'ajustement permanent aux exigences du marché et de les représenter auprès des pouvoirs publics au sein de l'ONICL¹² et du CICL¹³ (à noter son rôle dans la création de laboratoires « qualité », de l'IFIM (Institut de Formation de l'Industrie Meunière) et son projet de création d'une école des métiers de la boulangerie)
- la Fédération nationale des Négociants en Céréales et Légumineuses est son équivalent dans le secteur des importateurs et commerçants ; au delà d'une large fonction de service et de mise en cohérence des acteurs (contrats-type, normes, chambre d'arbitrage, ...), l'objet est surtout de représenter l'intérêt des négociants dans les négociations de filière (ONICL, CICL)

e. Enfin, l'ONICL avec l'aide du récent CICL a pour mission d'être l'outil de cogestion de la filière :

- l'Office National Interprofessionnel des Céréales et des Légumineuses, créé en 1937, est un établissement public qui a pour missions, l'organisation du marché (aspects juridiques, stock de sécurité, importations, ...), l'information des acteurs (réunions, études, ...) et la promotion de la filière (dont l'organisation des acteurs).
- les associations professionnelles siégeant à l'ONICL sont : l'UNCAM et les CAM, la FNCL et ses associations régionales ou sectorielles (APROCEL¹⁴, AMIPA¹⁵, AMCCL¹⁶, AEA17), la FNM et ses associations régionales, le GRM¹⁸ (la filière riz), l'AFAC¹⁹

¹² Office National Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses

¹³ Comité Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses

¹⁴ Association Professionnelle des Céréales, Légumineuses et graines de la région Centre

¹⁵ Association Marocaine Interprofessionnelle des Produits Agricoles

¹⁶ Association Marocaine des Commerçants en Céréales et Légumineuses du Centre Sud

¹⁷ Association des Eleveurs Avicoles

¹⁸ Groupement des Riziers du Maroc

¹⁹ Association des Fabricants d'Aliments Composés

(aliment du bétail), le syndicat des patrons boulangers et pâtisseries et l'association des fabricants des pâtes alimentaires et de couscous.

- le Comité Interprofessionnel des Céréales et des Légumineuses est présenté comme une évolution intéressante vers un organe interprofessionnel mais dans les faits, informel et présidé par le Ministre, il ne constitue à ce stade qu'un prolongement de plus du Ministère.

3.1.5. Scénarios d'évolution de la politique agricole marocaine et conséquences sur la filière :

Ils constituent à ce stade de la réflexion des schémas un peu caricaturaux permettant de cerner les forces et les faiblesses de deux orientations extrêmes, l'une où l'Etat prend toutes les décisions majeures dans un cadre de concertation encore très « encadré » et l'autre où l'Etat laisse les acteurs et le marché national et international opérer librement.

Le but de l'exercice est de mieux appréhender une voie moyenne où, à tous les stades, l'Etat est le garant du meilleur consensus entre tous les acteurs de la filière et de l'intérêt national.

a. Interventionnisme :

C'est le scénario tendanciel, la continuité du système actuel. L'Etat multiplie les instances de dialogue mais elles servent surtout à expliquer et à diffuser les décisions prises.

Les priorités sont en premier lieu sociales (maintien de la FNBT) et en second lieu économiques (sauvegarde voire protection d'une production nationale compétitive).

Toujours de manière très caricaturale, trois types d'acteurs sont « privilégiés », les petits producteurs (malgré une FNBT peu efficace), les gros producteurs bien formés (capable de répondre au cahier des charges de l'aval) et les opérateurs (notamment les négociants) qui « intégreront » les producteurs en question.

La présence d'organisations, quelles qu'elles soient, n'a que peu d'intérêt (lobbying) et le secteur céréalier marocain se resserre sur une fraction « économiquement viable » ; l'avenir de la filière et sa capacité à résister au marché mondial et aux importations dépendent alors des moyens mis en oeuvre par l'Etat et les opérateurs privés pour aider les producteurs à rejoindre cette fraction « viable ».

b. Libéralisation :

Le mot clef est « démantèlement » (protections douanières, FNBT) et le prix du blé est au cours mondial.

Les instances de dialogue servent à gérer le processus de démantèlement et d'en atténuer les effets négatifs (mise en place d'un système d'aide directe ou aide à la reconversion par exemple).

Le consommateur est satisfait, les unités d'aval se tournent délibérément vers l'importation (assurance volume et qualité) les producteurs les mieux lotis (surface + irrigation) s'en sortent (surtout si les cours internationaux du blé se maintiennent) mais la majorité des producteurs est en difficulté ainsi que leurs organisations (à l'exception de celles qui ont développé des stratégies de diversification ou de valorisation de la production comme certaines CAM).

D'une manière générale, les organisations se réfugient sur des stratégies « corporatistes » (défense des intérêts catégoriels), c'est le règne du sauve qui peut.

L'économie céréalière marocaine, structurellement peu compétitive, est laminée par cette confrontation avec le marché mondial et l'impact de cette mutation sur l'économie agricole et rurale dépend de l'ampleur des mesures d'aide ou de reconversion mises en place.

c. Cogestion :

C'est la stratégie espérée par tous, elle se décline par des programmes plus ou moins encadrés, plus ou moins libéraux mais qui dans tous les cas reposent sur une réelle contribution de tous les acteurs à la définition et à la mise en oeuvre d'une politique céréalière concertée.

Elle apparaît comme le meilleur compromis entre l'interventionnisme d'Etat qui interdit toute vision à moyen terme et casse beaucoup d'initiatives et par ailleurs un ultralibéralisme qui laisse les acteurs à la seule merci du marché mondial.

L'enjeu ne consiste plus ici à discuter de telle ou telle autre option (maintien de la FNBT ou pas, par exemple) mais de renforcer ou de compléter les dispositifs de concertation et de gestion du développement de la filière qui permettront

- de prendre à chaque étape la meilleure décision ; cela suppose que chaque famille d'acteurs soit organisée et que des dispositifs lui permettent de dialoguer avec les autres familles et avec l'Etat
- de mieux assurer les différentes fonctions nécessaires à ce développement, c'est à dire d'apporter à chaque acteur, qu'il soit producteur, collecteur ou transformateur, l'information, le service et l'assistance qui lui sont nécessaires.

Cette option « cogestion » suppose donc de mettre en place ou de renforcer une politique d'aide à l'organisation, notamment au travers de la formule des contrats-programmes développée par le Ministère au cours de ces dernières années et, plus globalement, d'une stratégie d'accompagnement des opérateurs vers plus d'efficacité et d'autonomie (assistance méthodologique, formation des cadres et des leaders, mesures incitatives, suivi et contrôle des règles statutaires, ...) dans le cadre d'un marché plus ouvert, mais relativement « maîtrisé » par l'ensemble des acteurs de la filière, toujours dans la perspective de l'intérêt national et du maintien d'une agriculture diversifiée.

Enfin, cette option « cogestion » suppose aussi de développer des modalités de financement adaptées aux services et aux missions des organes professionnels et interprofessionnels.

3.2. Enseignements du voyage d'étude en France

3.2.1. Objectifs : mieux comprendre comment les acteurs contribuent à la gestion des fonctions déterminantes pour la performance de la filière céréalière française :

Le secteur céréalière représente un enjeu économique de premier plan pour la France qui produit chaque année plus de 60 millions de tonnes de céréales ; plus de 45% de cette récolte annuelle est vendue à l'étranger, ce qui fait de la France le deuxième exportateur de céréales au monde. Elle occupe même le premier rang pour l'exportation de farine et de malt.

Ce dynamisme est le fruit de tout un processus d'organisation qui a permis aux producteurs et à leurs partenaires d'optimiser la performance de toute une filière depuis la parcelle jusqu'à la mise en marché.

L'enjeu de ce voyage d'étude était d'identifier les différentes fonctions développées, les conditions de leur création ainsi que leurs modes de gestion et de financement afin d'alimenter les réflexions des membres de la délégation sur les voies et moyens d'amélioration de l'organisation professionnelle et interprofessionnelle marocaine.

Compte tenu des contraintes identifiées lors de la mission de diagnostic rapide, les fonctions suivantes ont été privilégiées :

- la co-gestion de la filière
- la création de références
- la production de semences de qualité
- l'approvisionnement, la collecte et le stockage.

3.2.2. la co-gestion de la filière au niveau national est essentiellement assurée au sein d'INTERCEREALES et de l'ONIGC

INTERCEREALES est l'interprofession du secteur céréalière :

- Créée par les familles professionnelles du secteur pour agir davantage en synergie sur des marchés devenus plus exigeants, en termes de qualité et de traçabilité notamment.
- Plus récente que la plupart des autres interprofessions agricoles, elle n'existe que depuis décembre 2003.
- Elle est constituée de représentants :
 - des producteurs (AGPB, AGPM)
 - des collecteurs (coopératives et négociants)
 - du premier maillon de transformation de la filière (meunerie, malterie, semoulerie, amidonnerie, maïserie, nutrition animale, exportation des graines et farines)

INTERCEREALES est financée par des cotisations volontaires obligatoires (CVO) 0,51 € / tonne de céréales collectées qui lui permettent de :

- Soutenir l'accompagnement technique des producteurs au travers d'Arvalis-Institut du Végétal (ex-ITCF)
- Optimiser les charges de production
- Rechercher la qualité et la sécurité sanitaire des produits
- Protéger l'environnement
- Valoriser et transformer les céréales
- Promouvoir l'exportation des céréales par l'Association France Export Céréales avec 4 bureaux régionaux (Casablanca, Le Caire, Pékin et Varsovie)
- Accueillir les opérateurs étrangers
- Connaître les marchés et les nouveaux pays exportateurs
- Promouvoir l'image des céréales sur le marché intérieur

L'ONIGC est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous la tutelle de l'Etat ; il a pris le relais le 1er juin 2006 de l'ONIC (Office National Interprofessionnel des Céréales), de l'ONIOOL (Office National Interprofessionnel des Oléagineux, protéagineux et cultures textiles) et du FIRS (Fonds d'Intervention et de Régularisation du marché du Sucre).

L'ONIGC :

- Fédère désormais l'ensemble des trois filières Grandes cultures (production, stockage, transformation, commercialisation...).
- Assure en France la mise en œuvre des mesures de marché européennes: stockage public et restitutions à l'exportation.
- Prend en charge la politique nationale du secteur : octroi de la garantie d'aval aux collecteurs agréés, suivi des marchés et prévisions.
- Contribue au développement économique des différentes filières et à la promotion de la qualité des céréales françaises à l'étranger.

L'ONIGC, c'est aussi :

- 17 Directions Régionales à l'écoute du terrain
- 1 laboratoire d'analyses agréé COFRAC
- 650 agents dont 1/3 au siège et 2/3 en Régions
- 3 conseils de direction spécialisés par filière (céréales, oléo-protéagineux et sucre) principalement composés de représentants de la production, de la transformation et de la commercialisation.
- 1 conseil de direction plénier, composé de représentants des conseils spécialisés et compétent pour l'examen des questions d'intérêt commun, notamment le budget de l'Office.

La cohérence avec la politique nationale et européenne est assumée par la **DPEI (Direction Générale des Politiques économiques Européennes) du Ministère de l'agriculture.**

La DPEI participe notamment à l'élaboration de la politique sectorielle avec l'office (en l'occurrence ONIGC) et l'Interprofession (en l'occurrence Intercéréales) sous la forme de programmes triennaux qui précisent les axes stratégiques et les plans d'action ainsi que leurs modalités de financement et

notamment le montant de la CVO (0,51 €/T) et de la taxe fiscale affectée (0,36 €/T) ; elle agréé les collecteurs chargés de percevoir ces taxes.

3.2.3. la création de références est assurée principalement par un institut technique spécialisé : ARVALIS

ARVALIS est l'un des 15 Instituts Techniques (productions végétales et animales) gérés par la profession agricole en France. L'institut fait partie de l'Organisation Professionnelle des Céréaliers de France. Boigneville est une des principales stations de recherche nationales de l'Institut Arvalis, implantée en zone de production favorable et intensive de la moitié nord de la France. Les thèmes étudiés couvrent les aspects production, stockage-conservation et 1^{ère} transformation pour les espèces suivantes : céréales, maïs, PdeT, pois, féveroles, fourrages.

Chiffres clés :

Le budget annuel **D'ARVALIS** est de 50M euros dont :

- 50% proviennent des cotisations volontaires rendues obligatoires prélevées sur les livraisons de céréales (0,41€/T) et qui transitent par **INTERCEREALES** qui conventionne avec **ARVALIS**,
- 30% correspondent à l'autofinancement (contrats privés, formations, brochure...)
- 20% proviennent du Ministère de l'Agriculture pour les thèmes transversaux (fourrages, environnement)
- La station de recherche de Boigneville occupe une ancienne ferme de 150Ha et dispose de 120 salariés (sur les 400 d'Arvalis).

Fonctions assumées :

- **ARVALIS** et ses stations de recherche (disséminées sur le territoire en fonction des zones pédo-climatiques et des productions) constituent le maillon « recherche appliquée » qui se situe entre la recherche plus fondamentale (type INRA) et les organismes de développement (Chambres d'Agriculture, Groupes de Développement Agricole) ou les structures économiques (Coopératives).
- Ses principales fonctions sont de faire des recherches concrètes répondant aux problèmes technico-économiques des céréaliers en vue d'améliorer la conduite de leurs systèmes de production dans le cadre de la PAC.
- De par sa situation d'interface, le métier d'**ARVALIS** consiste à adapter et assembler des connaissances, puis de tester des innovations pour que, rendues au niveau du producteur, elles soient utiles, utilisables et utilisées. Les références acquises et les outils d'aide à la décision élaborés sont diffusés par divers canaux : revue Perspectives Agricoles, brochures et dépliants techniques, formations, et transferts d'informations auprès des techniciens et conseillers des organismes de terrain en relation directe avec les producteurs.

Organisation professionnelle : **ARVALIS** fonctionne sur la base de

- Plusieurs Commissions régionales (composées de producteurs locaux délégués et d'ingénieurs) : elles traitent des préoccupations immédiates du terrain et font remonter les sujets qui sont ensuite traités au niveau de Commissions Nationales par espèces (céréales, maïs, protéagineux)
- Une Commission scientifique (présidée par l'INRA et composée de représentants d'Arvalis, d'organismes de recherche publique et privée, de l'Agro-Industrie et de producteurs de pointe) : elle aborde des questions de méthodes et de prospective
- Un Conseil d'Administration (composé à 100% d'agriculteurs) : il confirme les thèmes d'étude et valide les choix budgétaires.

Enfin, ARVALIS possède un service « Qualités et valorisations des céréales » organisé en 6 pôles :

- Analyses rapides
- Qualités et Valorisations
- Qualité sanitaire, stockage
- Valeurs nutritionnelles
- Méthodes analytiques et analyses
- Qualité technologique et promotion

3.2.4. la production de semences de qualité est géré par le GNIS

Le Groupement Interprofessionnel des semences a pour mission :

- **ANIMER l'ensemble de la profession**
 - rassembler toutes les familles professionnelles liées à l'activité semence
 - établissements obtenteurs, producteurs et distributeurs, agriculteurs multiplicateurs et utilisateurs
 - céréales, maïs, oléagineux, fourragères, betteraves, textiles, pommes de terre, potagères et florales
 - être l'interface entre les professions concernées et les pouvoirs publics
- **ORGANISER la production et la commercialisation des semences**
 - Assurer l'approvisionnement des semences (suivre les marchés et proposer des mesures ...)
 - Adapter la réglementation pour qu'elle réponde aux nouvelles attentes des utilisateurs (au niveau français et communautaire)
 - Appuyer les actions techniques d'amélioration de la production
 - Harmoniser les relations entre professionnels (mettre au point les conventions-types de multiplication, arbitrer les différends...)
- **GARANTIR la qualité des semences et plants**
 - Les contrôles en culture
 - Les contrôles sur lots
 - Les contrôles de commercialisation
- **DEVELOPPER l'utilisation de semences de qualité**
 - Connaître les besoins et les attentes
 - Informer les professionnels de la filière semence
 - Diffuser largement par la presse

- Montrer sur le terrain
 - Proposer des argumentaires pour les équipes commerciales
 - Former les futurs agriculteurs et techniciens
 - Sensibiliser les enfants
- **Le GNIS, un organe de concertation interprofessionnelle**
 - Le Gnis est organisé en 8 sections spécialisées (Betteraves et chicorée, Céréales à paille, Lin et chanvre, Maïs et sorgho, Plantes fourragères et à gazon, Plantes oléagineuses, Plantes potagères et florales, Plantes de pommes de terre), composées de représentants de toutes les professions concernées par la création, la production, la multiplication, la distribution et l'utilisation de semences et de plants d'une espèce ou d'un groupe d'espèces.
 - Les sections spécialisées par produit sont au cœur de la vie de l'interprofession. Les conseils de section qui les administrent réunissent de 20 à 40 membres nommés pour 3 ans sur proposition des organisations professionnelles les plus représentatives.
 - Les Conseils de section dans lesquels sont représentés tous les métiers de la filière : les sélectionneurs de variétés, les sociétés productrices de semences, les distributeurs, les agriculteurs multiplicateurs, les agriculteurs utilisateurs, les transformateurs de produits des récoltes (dans certains cas).
 - **Une section du GNIS est un lieu de dialogue entre les différentes familles de l'interprofession**
 - Dialogue sur la gestion de la filière et discussion voire négociation sur les conditions techniques et économiques de production des semences dans le cadre des contrats de multiplication.
 - Dialogue entre le secteur de la production des semences et les acheteurs (agriculteurs utilisateurs) sur les conditions de mise en marché des produits (qualité, conditionnement, délais, etc).
 - Toutes ces discussions peuvent se traduire par la conclusion d'accords interprofessionnels.
 - **le GNIS est un lieu de dialogue entre la filière et les pouvoirs publics.**

Il s'agit essentiellement d'un dialogue sur l'évolution de la réglementation soit par des avis exprimés sur des évolutions envisagées par les pouvoirs publics français et communautaires soit par l'élaboration de propositions de modification de la réglementation présentées à la réflexion et à l'homologation des pouvoirs publics.

TROIS ORGANISMES COMPLEMENTAIRES : LE CTPS, LE GEVES ET LE SOC

- **Le CTPS : Comité technique permanent de la sélection**

Le CTPS, sous l'égide du ministère chargé de l'Agriculture, est une instance de concertation entre l'Etat et les différents groupes professionnels concernés, depuis l'obteneur jusqu'à l'utilisateur final. Il recueille les informations et propose les orientations qui sont l'objet d'une politique à l'initiative du ministère. Il élabore les règlements techniques d'inscription des variétés au catalogue officiel et propose au ministre de l'Agriculture l'inscription des variétés. Il participe à l'élaboration des règlements techniques de la production des semences en donnant un avis sur les projets de règlements techniques.
- **Le GEVES : le Groupe d'étude et de contrôle des variétés et des semences**

Le Geves est un organisme qui associe le ministère de l'Agriculture, l'Inra (Institut national de la recherche agronomique) et le Gnis. Il met en place, pour le compte du CTPS, les essais permettant de juger les variétés proposées à l'inscription au catalogue officiel. Il procède aux

analyses nécessaires à la certification et au commerce international des semences dans ses laboratoires officiels de la Station Nationale d'Essais de Semences (SNES).

▪ **Le SOC : Service officiel de contrôle et de certification**

Service technique du Gnis, le SOC a pour mission de proposer au CTPS et d'appliquer les règlements techniques de la production, du contrôle et de la certification homologués par le Ministère de l'Agriculture. Il garantit ainsi la qualité des semences certifiées produites en France à travers des contrôles en culture satisfaisants et des analyses de semences conformes à la réglementation.

▪ **Les moyens humains et financiers du Gnis :**

- Environ 200 salariés : 25% ingénieurs, 25% techniciens, 30% administratifs et 20% employés techniques.
- Financement : CVRO votées par les professionnels, rendues obligatoires par une procédure d'extension légale de la décision interprofessionnelle
- Budget : de l'ordre de 25 M€ (70% SOC , 10 à 15 % Sections, 15 à 20 % Activités de services).

3.2.5. L'approvisionnement, la collecte, le stockage, la transformation et la mise en marché sont assurés par des coopératives et des négociants privés

Le secteur coopératif assure 60% de l'approvisionnement et 70% de la collecte de céréales en France.

Le secteur coopératif et son organisation ont été étudiés au niveau du terrain (le groupe AGRALYS) et de ses organisations nationales (Coop de France, INVIVO).

Le négoce a été illustré par une rencontre de la FNA, la Fédération du Négoce Agricole.

AGRALYS est une Union, c'est le résultat de la fusion de deux Coopératives, Le Dunois et Ligéa (elle-même fusion de coopératives de base). Une troisième Coopérative doit bientôt rejoindre l'Union : Coop d'Orléans. Les coopératives d'origine ont gardé leur personnel local (relation terrain). L'Union se charge de la Collecte, de l'Appro et de la Gestion administrative et financière. Le Conseil d'Administration prend les décisions opérationnelles sur propositions des Commissions (Céréales, Appro, Semences, Investissements...). Répartition de l'activité : Métiers du Grain (72,5%), Activités spécialisées (Gamm Vert...) (9,8%), Transformation (Ebly...) (10,5%), Distribution (7,2%). L'Union possède aussi des filiales : Sica AGRALYS Bio, AGRALYS Aliments...

- Chiffres clés : 5000 adhérents actifs, 1400 salariés, un CA de 540M d'euros, une collecte de 2MT (dont 1,18MT Blé T, le reste en Blé D, Orges, Céréales diverses, Maïs, Tournesol, Pois, Colza)
- Principales fonctions assumées :
 - Approvisionnement en intrants (semences, engrais, phytos), petit matériel, aliment du bétail
 - Production de semences et vente aux adhérents en circuit court (surtout si contrats)
 - Conseil technique par agents spécialisés et formés en relation avec la recherche appliquée (Arvalis, Cetiom)
 - Collecte, stockage et commercialisation du grain (alimentaire, biocarburants). La concurrence se fait surtout dans les zones limitrophes avec d'autres coopératives (négoce privé local : il a soit disparu, soit été absorbé par les Coops). Quelques très grandes sociétés privées collectent ponctuellement (Ets Soufflet)

- Commercialisation des céréales :
 - Débouchés du Blé T : Meunerie locale (15%), Intervention UE (7%), Export/UE et tiers (30%), Aliment du bétail (48%)
 - Débouchés du Blé D : Marché intérieur (55%), Export (40%)
 - Débouchés Orges : Aliment du bétail (45%), Export (40%), Intervention (9%), Malterie (5-10%)
- Fixation des prix à l'agriculteur, plusieurs formules existent :
 - contrat annuel avec prix moyen (2/3 du volume collecté) : acompte livraison + compléments
 - prix fermes hebdomadaires, selon arbitrages avec l'aval
 - contrats de production : prix définis à l'avance avec acheteurs d'aval (gré à gré selon cahiers des charges)
 - contrats cadres (<5% du volume collecté) : prix Matif cours mondiaux
- Organisation professionnelle et Interprofession :
 - Agralys adhère à Coop de France (Fédération des Coopératives françaises) qui a un rôle de défense des intérêts du système coopératif et d'information juridique et économique de ses membres) et passe par In Vivo (Union coopérative) pour certaines transactions (ventes à l'export, achat d'intrants).

0000000000

COOP DE FRANCE est depuis 1966 l'organisation professionnelle unitaire de la coopération agricole. Elle a pour objet :

- d'assurer la représentation et la défense générale des intérêts professionnels, matériels et moraux de la coopération agricole
- de mettre en œuvre toute action propre à assurer la promotion et le renforcement de la coopération,
- de faciliter l'étude et la coordination de tout accord paritaire ou convention collective de travail ou de sécurité sociale applicable au personnel des entreprises coopératives agricoles
- de publier toute information et diffuser toute documentation en rapport avec son objet.

COOP DE FRANCE compte trois collèges d'adhérents :

1. Les Fédérations nationales

➤ Les Fédérations nationales spécialisées

Elles regroupent la quasi-totalité des entreprises coopératives de chaque branche d'activité (215 coopératives membres à ce jour) ; elles sont les lieux de compétences du métier, de la filière et du produit. Elles sont regroupées en deux catégories :

➤ Les Sections de Coop de France, suite à la fusion du 07/12/2006

- Coop de France Bétail et Viande (anciennement FNCBV - Fédération Nationale de la Coopération Bétail et Viande)
- Coop de France déshydratation (anciennement SNDF - Syndicat National des Déshydrateurs de France)
- Coop de France métiers du grain (anciennement FFCAT - Fédération Française des Coopératives Agricoles de Collecte, d'Approvisionnement et de Transformation)
- Coop de France Nutrition Animale (anciennement SYNCOPAC - Fédération Nationale des Coopératives de Production et d'Alimentation Animales)

➤ **Les Fédérations Nationales adhérentes :**

- CCVF - Confédération des Coopératives Viticoles de France
- FCB - Fédération Nationale des Coopératives de Collecte et de Transformation de la Betterave
- FELCOOP - Fédération Française de la Coopération Fruitière, Légumière et Horticole
- FESTAL - Fédération Syndicale du Teillage Agricole du Lin
- FNCAF - Fédération Nationale des Coopératives Apicoles Françaises
- FNCL - Fédération Nationale des Coopératives Laitières
- FNCUMA - Fédération Nationale des Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole
- FNDCV - Fédération Nationale des Distilleries Coopératives Viticoles
- FNHR - Fédération Nationale Habitat & Développement Rural
- FNPAPAM - Fédération Nationale des Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales
- FNSICAE - Fédération Nationale des SICA d'Electricité
- UCAPTF - Union des Coopératives Agricoles des Planteurs de Tabac de France
- UCFF - Union de la Coopération Forestière Française
- UNCEIA - Union Nationale des Coopératives Elevage et d'Insémination Animale

2. Les Fédérations régionales de coopératives

Elles ont une vocation générale de représentation de la coopération agricole auprès des institutions professionnelles, administratives et politiques régionales ; elles servent de support aux actions de développement, de révision et de formation au bénéfice des entreprises coopératives

3. Les Entreprises du groupe " Promotion coopérative "

18 grandes entreprises coopératives, membres des fédérations nationales, participent directement à l'action de Coop de France ; elles ont conféré à cette dernière une meilleure représentativité dans la défense des intérêts économiques coopératifs.

COOP DE FRANCE est administrée par un conseil d'administration composé de représentants de ses trois collèges d'adhérents élus pour trois ans par l'assemblée générale. Ce conseil élit parmi ses membres son président et un bureau.

C'est le Conseil d'administration et le Bureau qui définissent les orientations politiques de la Confédération et élaborent ses prises de position.

COOP DE FRANCE est présente au sein de nombreux organismes professionnels agricoles.

- Elle est membre du Conseil de l'Agriculture Française - CAF - aux côtés de la FNSEA, des JA, de la CNMCCA, de la FNCA, de la FNMA et de l'APCA.
- Elle adhère au titre du mutualisme agricole à la Confédération Nationale de la Mutualité, de la Coopération et du Crédit Agricoles - CNMCCA - aux côtés de la Fédération Nationale du Crédit Agricole - FNCA - et de la Fédération Nationale de la Mutualité Agricole -FNMA
- Elle adhère au Groupement National de la Coopération - GNC - qui regroupe l'ensemble des organisations coopératives françaises.
- Au niveau européen, elle est membre du Comité Général de la Coopération Agricole de l'Union Européenne - COGECA.

0000000000

Avec 292 coopératives sociétaires, **UNION INVIVO** est le premier groupe coopératif européen d'achats, de vente et de services dans l'univers agricole.

En rassemblant au sein d'une même entreprise des compétences techniques, logistiques, industrielles et commerciales qui s'exercent dans des métiers complémentaires à ceux des coopératives, **UNION INVIVO** affirme sa vocation à contribuer durablement à la défense du revenu et du pouvoir économique des agriculteurs.

UNION INVIVO regroupe des pôles d'activités diversifiés (près de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires):

- **Semences**
 - 45% du marché des Céréales à pailles (SEMEX)
 - un réseau européen d'expérimentation
 - ...
- **Agrofournitures et services**
 - 1,6 millions de tonnes d'engrais
 - 800 millions d'Euros de CA en phytosanitaire
 - un réseau d'expérimentation d'envergure nationale (OPTICOOOP)
 - ...
- **Stockage, Marchés**
 - 8% de la collecte française (uniquement export)
 - 1,3 millions de tonnes de stockage dans 10 sites
 - 6,1 millions de tonnes de céréales, oléagineux et protéagineux commercialisées
 - ...
- **Nutrition et santé Animales**
 - près de 5 millions de tonnes d'aliments du bétail fabriquées
 - ...
- **Distribution**
 - près de 800 supermarchés sous franchise Gamm vert
 - ...
- **Mode de fonctionnement :**
 - 292 coopératives membres qui se réunissent en assemblée générale pour nommer un Conseil d'administration qui assume les orientations, les décisions et le contrôle.
 - Un Comité de direction (composé des directeurs des coopératives) à voix consultative.
 - La direction exécute les décisions du Conseil d'administration

0000000000

Enfin, la **FNA**, la Fédération du Négoce Agricole, résulte de la fusion de 3 fédérations (Fédération Française du commerce des grains, Syndicat national des oléagineux et fédération du Commerce des engrais et produits Connexes) qui avaient un socle commun d'entreprises de négoce agricole.

- **Objets.** La FNA couvre la mission traditionnelle de promotion de la profession auprès des instances professionnelles et interprofessionnelles, des pouvoirs publics et d'une manière générale de son environnement institutionnel.

- Elle est surtout orientée dans des missions de services aux entreprises sous l'angle produit/métier (agrofourniture-céréales, oléagineux, protéagineux- qualité filières et sous l'angle entreprise (questions transversales juridiques, fiscales et sociales).
- Son activité repose sur :
 - les professionnels élus qui composent les organes de direction et d'orientation de l'organisation (Conseil d'administration, bureau) ou de proposition et d'études (commissions)
 - Les cotisations des adhérents, seule ressource de la fédération.

3.2.6. En synthèse, des acteurs encouragés par l'Etat à s'organiser pour assumer des fonctions nécessaires à leur développement

Le système professionnel agricole français est fondé sur des pratiques ancestrales d'entraide et d'organisation citoyenne qui étaient déjà dans les fondements de politiques très ancienne ; une loi fondamentale sur les syndicats date de 1884, celle sur les associations de 1901.

Ces principes ont été développés par un grand courant chrétien et humaniste qui a animé les campagnes françaises à la fin de la seconde guerre mondiale et qui a été repris en matière de politique agricole dans les années 60 (notamment Pisani) pour renforcer une stratégie professionnelle (responsabilisation des acteurs) et asseoir une stratégie de co-gestion.

Concrètement, les initiatives des agriculteurs à s'organiser à la base autour de fonctions premières (approvisionnement, gestion de matériels, collecte, stockage, vente, ...) ont été reconnues, encouragées, soutenues, au point que l'Etat a transféré certaines de ses activités aux organisations professionnelles (la vulgarisation par exemple) ou établi et renforcé des instances de concertation et de co-gestion (les offices notamment).

Trois facteurs clefs ont été identifiés :

- l'engagement des producteurs et plus largement des acteurs : on n'organise pas les acteurs, ils s'organisent
- des enjeux mobilisateurs et concrets : des fonctions concrètes qui permettent de résoudre une contrainte, de dégager une plus value
- la reconnaissance et l'accompagnement des pouvoirs publics : une capacité à décider et à agir, des textes réglementaires adaptés, des encouragements financiers, une indépendance financière.

3.3. Propositions d'actions

Elles ont été élaborées à l'occasion de l'atelier de synthèse organisé le 10 juillet 2007 qui avait pour objectifs, sur les trois filières, de valider et de compléter les résultats du diagnostic des filières agricoles, d'identifier des axes prioritaires et une première série d'actions concrètes de renforcement des organisations professionnelles et interprofessionnelles.

Le groupe de travail « Céréales » (composition en bas de page) était présidé par M. Sidi Mohamed GAOUZI président de la CAM de Méknès (secrétaire de séance Mahjoub SAHABA, Fédération Nationale de la Minoterie, animateur Jean Charles DERONGS, FERT).

3.3.1. Des précisions et des compléments ont tout d'abord été apportés au diagnostic

Monsieur ELMOATAMID du Ministère de l'Agriculture a notamment demandé de nuancer certains constats présentés dans la synthèse du diagnostic établi selon lequel, si en aval les structures sont plus ou moins organisées, en amont il n'existe que des institutions malades dans un contexte marqué par une absence d'une réelle stratégie d'accompagnement de l'organisation professionnelle ; en effet, le mouvement d'organisation évolue tant au niveau du terrain que des institutions et des perspectives encourageantes sont à noter et notamment la réflexion stratégique céréales en cours, la création de la COMADER et enfin les actions de la DEPAAP et notamment ses études.

M. MEDKOURI, président de la CAM de la Chaouia a souligné que le maillon faible de la filière céréalière est forcément le producteur, d'où la nécessité d'un travail à la base pour accompagner le processus de l'organisation professionnelle agricole, du bas vers le haut. M. Medkouri a noté qu'il y a une évolution très lente de la filière céréalière marquée par sa complexité, par l'existence d'un grand nombre de petits producteurs difficiles à regrouper au sein d'une organisation professionnelle et par l'existence de plusieurs intervenants ne disposant pas de ressources suffisantes pour organiser des services d'accompagnement au profit des membres des organisations professionnelles. M. Medkouri conclut son intervention en signalant que les coopératives sont actuellement en situation de déroute et que la communication entre l'Etat et les organisations professionnelles est en panne d'où la nécessité de l'intervention urgente de l'Etat qui doit mettre « la main à la poche » pour soutenir les coopératives agricoles et les autres organisations professionnelles agricoles.

M. HADDAJ représentant de la Fédération des Négociants des Céréales et légumineuses (FNCL) a fait remarquer que les organisations professionnelles agricoles ne sont pas conscientes des enjeux et défis qui les attendent (Accords de libre échange, ouverture des marchés...). Les missions des organisations professionnelles agricoles devraient évoluer d'un simple statut d'organes de représentation vers des organisations dotées de moyens et de ressources pour assurer à leurs membres des services d'accompagnement et de soutien.

M. BENYACINE, DPV, a constaté quant à lui que la fonction d'assistance technique n'est pas optimisée du fait de l'existence de plusieurs intervenants et l'absence d'une structure de coordination chargée d'assurer la synergie des moyens de l'assistance technique et de l'encadrement des organisations professionnelles agricoles.

3.3.2. Des éléments d'orientation et des propositions de nature stratégique ont été formulés

M. GUEDIRA, directeur de l'ONICL, a tout d'abord rappelé quelques éléments du contexte actuel très favorables à la création et au renforcement de l'organisation professionnelle agricole. En premier lieu l'étude stratégique initiée par le Ministère de l'Agriculture portant sur la réforme de la filière céréalière. Cette étude constitue une grande opportunité pour les professionnels pour négocier des prérogatives plus importantes à attribuer à l'organisation professionnelle en vue d'assurer le développement de la filière céréalière ainsi que des moyens de financement à mettre à sa disposition pour assumer ses responsabilités. Ensuite, le contexte international marqué par une conjoncture de flambée des prix, une concurrence des activités agricoles des pays exportateurs de céréales tournées vers le bio carburant et la signature d'accords structurants de libre échange avec plusieurs pays, qui oblige les opérateurs à mieux s'organiser et à fédérer leurs moyens s'ils veulent maintenir leur survie et leur compétitivité. Cela signifie mettre en place non seulement des organisations spécifiquement sectorielles mais aussi des organisations interprofessionnelles en vue de développer des missions de services aux adhérents. Il faut réfléchir à comment assurer, dans le cadre d'un partenariat Administration-professionnels, un transfert de certaines prérogatives et des moyens de financement de l'Etat aux organisations professionnelles en vue de mener à bien des missions de service, d'encadrement et d'assistance technique des opérateurs.

Après avoir souligné la complexité de la fonction de production constituée de structures formelles fonctionnant correctement et d'un secteur non organisé qu'il s'agit de soutenir et d'encadrer par des structures d'appui existantes comme les coopératives, les chambres d'agriculture, M. GUEDIRA a suggéré la création de pré-coopératives ou de petits groupements de producteurs et de les arrimer ensuite à des groupements plus structurés.

Sur ce plan institutionnel, l'ONICL s'inscrit déjà dans la logique d'une organisation professionnelle et interprofessionnelle. Cela est distinct des fonctions principales actuelles de l'ONICL à savoir l'organisation et la régulation du marché des céréales, l'information et l'encadrement des opérateurs. Le CCIL doit être considéré comme une contribution au renforcement de l'organisation professionnelle et interprofessionnelle agricole. Le CCIC se veut, lui, un organe consultatif chargé de donner son avis sur les décisions qui peuvent avoir un impact sur les différents maillons la filière céréalière. Par conséquent, il y a lieu de considérer l'ONICL comme étant une organisation au service des professionnels et le CCIC comme une structure provisoire appelée à évoluer vers une organisation interprofessionnelle indépendante.

M. HADDAJ considère qu'il serait pertinent de s'inspirer de **l'expérience de la CGEM** (Confédération Générale des Entreprises du Maroc) dans la mise en place de son programme de mise à niveau de l'industrie marocaine menacée par l'ouverture des marchés. Ce programme a identifié trois catégories d'entreprises, celles qui survivent à l'ouverture des marchés, celles qui survivent moyennant un accompagnement et une mise à niveau et celles qui sont condamnées à disparaître. Aussi, toutes les actions d'encadrement et d'assistance ont été élaborées et réalisées sur la base de cette catégorisation. Pour le cas de la filière céréalière, il serait judicieux de prendre comme point de départ les résultats de l'étude stratégique sur la réforme de la filière céréalière, en cours de validation par le Ministère de l'Agriculture.

M. SAHABA, représentant de la FNM a pris la parole pour souligner l'importance de la mise en place d'un **GIAC céréalière** (Groupements Interprofessionnels d'Aide au Conseil) qui peut être un instrument pédagogique pour la mise à niveau des organisations professionnelles et de leurs adhérents. Il a également estimé que la filière céréalière gagnerait en efficacité si elle pouvait profiter d'une synergie des compétences techniques des centres de recherche agricole et centres

technologiques (INRA, IAV, IFIM, Ecoles agricoles, Centres techniques...). Enfin, M. Sahaba a fait remarquer que l'organisation professionnelle peut être centrée sur le domaine de la qualité comme préoccupation commune des opérateurs.

M. Benyacine a repris la parole pour souligner que le niveau d'organisation professionnelle dans la filière céréalière est très différent d'où la nécessité d'élaborer un schéma directeur d'organisation des producteurs pour profiter de l'encadrement et de l'assistance technique. Ce schéma directeur peut se faire de plusieurs manières, autour d'un minotier, d'un prestataire des services, d'un réseau de compétences techniques...

M. DERONGS a enfin tenu à faire remarquer que la COMADER va jouer un rôle important pour la création et le renforcement des interprofessions. Une convention cadre entre le Ministère de l'Agriculture et la COMADER est d'ailleurs en cours de finalisation qui permettra de développer des programmes structurants pour chaque filière agricole dont la mise en œuvre serait ainsi soutenue par l'Etat et éventuellement par d'autres partenaires de coopération internationale.

Le groupe de travail a ensuite travaillé à la formulation de premières propositions concrètes de « programmes structurants » ; elles ont été retravaillées au cours des semaines suivantes et sont présentées ci-après.

3.3.3. Deux propositions concrètes : un GIAC Céréales et un projet pilote d'appui à l'organisation des producteurs à la base

FICHE D'ACTIVITE – filière : Céréales

THEME : soutien à l'organisation des producteurs à la base
Opération pilote dans la zone du Saïs et de la Chaouia

1. Justification – Situation initiale	Des producteurs conscients de la nécessité de s'engager dans une démarche d'amélioration de la qualité et de la productivité. Des coopératives et des opérateurs privés qui recherchent des producteurs intéressés par une démarche de qualité
2. Objectifs	Aider des groupes de producteurs à s'organiser autour d'une démarche de qualité
3. Activités	Identifier les contraintes au niveau des producteurs (information, formation, disponibilité des semences, techniques de productions, équipement, aspects contractuels, collecte, stockage, ...) Aider les producteurs à mettre en place des solutions avec leurs partenaires : - expérimentation - assistance technique - commercialisation (logistique, stockage, aspects contractuels)
4. Période de réalisation	Programme sur 3 ans : 2007/2010 Année 1 : campagne 2007/2008
5. Opérateurs pressentis	Saïs : CAM de Meknes Chaouia : CAM Chaouia Coops de base de Settât - Khemisset Chaouia, Club des 40qtx, ...
6. Acteurs techniques	Saïs : ENA de Meknes, DPA, IAV, ONICL Chaouia : INRA de Settât, IAV, ONICL
7. Partenaires financiers envisagés	COMADER Ambassade de France
8. Résultats attendus	<p>1. Consolidation des Groupes d'Agriculteurs et Coopératives de base</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des groupes de base « qualité et valorisation des céréales » sont constitués dans chaque zone - Un certain nombre de Groupes se constituent en Coops de base - Les relations entre les Groupes ou Coops de base et les Structures économiques sont formalisées - La structuration des Coops de base et leurs capacités de gestion sont renforcées - Les techniciens des coopératives sont formés aux différentes techniques et méthodes développées au cours du projet <p>2. Production, Collecte et Stockage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les techniques culturales sont améliorées par l'introduction de nouvelles variétés et d'itinéraires techniques innovants - Les rendements en blé sont améliorés et les coûts de production réduits - L'appui technique à la parcelle améliore la qualité du grain produit - Qualité physique du blé : chaque groupe de producteurs dispose d'un système adapté et opérationnel de nettoyage-triage, - Des améliorations techniques sont apportées pour réduire les pertes en quantité et qualité. De nouveaux systèmes de stockage sont introduits, - Les agriculteurs des Groupes impliqués sont organisés pour collecter, nettoyer, stocker et commercialiser des lots homogènes et de qualité, <p>3. Valorisation de la qualité du Blé</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les Groupes ou Coopératives de base ont négocié avec leurs acheteurs (CAM, Minoterie...) les critères et les quantités de blé, ainsi que des modalités d'achat (prix, paiement...) - Des formes de contrat sont mises en place et les prix d'achat établis entre les partenaires du projet sont supérieurs à ceux constatés sur le marché - Les responsables coopératifs sont formés à la négociation commerciale au nom de leurs adhérents.
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Rencontre organisée par la COMADER avec les divers opérateurs, acteurs, bénéficiaires des deux zones concernées afin de rassembler les contraintes et les propositions de travail - Constitution de groupes de travail autour de proposition d'action - Elaboration par ces groupes de travail d'un projet pour chacune des zones - Présentation des projets à la COMADER et aux partenaires associés

FICHE D'ACTIVITE – Filière : Céréales

THEME : Mise à Niveau des organisations de la filière Création d'un GIAC Céréales - Groupement Interprofessionnel d'Assistance et de Conseil

1. Justification – Situation initiale	Le Maroc dispose aujourd'hui en matière de céréales d'un important dispositif d'assistance et de conseil notamment dans les domaines de la création de référence et de la formation (INRA, IAV Hassan II., IFIM) dont les travaux, les actions et les publications ne sont pas toujours définis par rapport aux besoins et attentes réels des acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, ..). Au-delà des collaborations déjà instituées, l'enjeu de ce programme est de créer une plateforme opérationnelle autour d'objectifs définis par ces acteurs
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la qualité des produits et améliorer la rentabilité des productions et des filières en vue de satisfaire les exigences des marchés et des consommateurs, - Optimiser l'expertise technique locale et la transformer en un référent technique pour les filières de production et de transformation et les autorités publiques chargées du secteur agricole, - Valoriser la recherche et exploiter toutes les synergies permettant de détecter, de mettre au point et de porter les exigences de qualité dans les champs, dans les silos, dans les usines de transformation - Appuyer l'organisation interprofessionnelle - Faire savoir, communiquer, former et accompagner les opérateurs de la filière céréales dans leur mise processus de mise à niveau
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> - Définir le cadre juridique du groupement interprofessionnel d'aide et de conseil qualité à placer sous l'égide de la COMADER ainsi que les moyens de financement de sa mise en place et de son fonctionnement - Etudier la faisabilité de l'implantation du GIAC Céréales à l'Institut de Formation de l'Industrie Meunière qui peut servir d point de départ pour la définition des exigences de qualité des céréales à remonter vers les producteurs - Définir les normes de qualité et les références technico-économiques et agronomiques directement applicables dans les systèmes de production et de transformation - Recenser et grouper l'expertise technique locale dans le cadre du GIAC Céréales et définir leurs axes d'intervention - Constituer un groupe de travail constitué des professionnels et représentants de l'expertise technique nationale en vue de développer un portefeuille de prestations de conseil et d'accompagnement permettant aux différents intervenants de la filière céréales de concilier entre rentabilité et qualité et de s'adapter à l'évolution des marchés - Assurer la mise en place du GIAC Céréales et promouvoir ses services auprès des opérateurs de la filière
4. Période de réalisation	2007 - 2008
5. Opérateurs pressentis	COMADER – FNM – UNCAM – UNCAM – AMIPAC- Chambres d'Agricultures
6. Acteurs techniques	INRA – IAV – IFIM – Centres Techniques agricoles, Ecoles agricoles...
7. Partenaires financiers envisagés	Ministère de l'Agriculture – Fond de développement agricole – Crédit Agricole- Coopération française - Union Européenne...
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un dispositif dynamique et opérationnel d'assistance et d'encadrement technique des filières de production et de transformation pour une meilleure qualité des céréales répondant aux exigences des consommateurs - Mobilisation de l'expertise technique nationale pour assurer des prestations de services, de conseil et de recherche au profit des filières céréalières - Renforcement de l'organisation interprofessionnelle autour du dispositif GIAC Céréalière. européenne
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un cahier de charges sur les normes de qualité à valider par les producteurs, les semenciers, les collecteurs, les organismes stockeurs et les transformateurs - Elaboration et validation du cadre juridique du GAIC céréalière en concertation avec les professionnels de la filière - Recensement et adhésion des représentants de l'expertise technique au projet - Elaboration d'un portefeuille de prestations destinées aux professionnels <p>Mobilisation des fonds nationaux et internationaux pour le lancement du GIAC Céréalière</p>

4. La filière viandes rouges

4.1. Résultats du diagnostic rapide

4.1.1. Caractérisation de la filière viandes rouges

Quelques chiffres

Effectif bovin : 2,5 millions, env 550.000 pour abattage annuel	Consommation bovine : 8 kg/hab./an
Effectif ovin : 17,5 millions	Consommation ovine : 4 kg/hab./an
Effectif caprin : 5,4 millions	Consommation caprine : 1 kg/hab./an
Nombre d'éleveurs : 1,1 millions (60% agri.)	
131 abattoirs municipaux, 528 abattoirs ruraux	Aïd : 7 milliards de C.Affaires

Le secteur de l'élevage est considéré comme une pierre majeure du développement rural au Maroc, il représente 30% du PIB agricole, et 20% de l'emploi rural. Les études réalisées montrent des scénarios de croissance de la demande en viandes rouges sur le marché intérieur à un rythme de 2,5% par an jusqu'à l'horizon 2020.²⁰

Les éleveurs sont en immense majorité de petits éleveurs (1 à 5 têtes), nombre d'entre eux vivent en zone montagneuse en élevage de parcours, sont analphabètes, ce qui rend difficile l'organisation de la filière. Des élevages modernes existent également, à proximité des principaux centres urbains, et contribuent pour une grande part aux flux de viandes rouges.

On distingue deux grands systèmes de production au Maroc :

- Le système extensif qui est caractérisé par une importante utilisation des terres de parcours, de la jachère et des résidus de cultures. En revanche, le recours aux concentrés et aux cultures fourragères demeure très limité. Aussi, la production est faible et irrégulière. Les animaux de race locale produits sont souvent maigres. Ce système fournit l'essentiel de la production des viandes rouges au Maroc.
- Le système intensif s'intéresse davantage à la production du lait et dans une moindre mesure à l'engraissement.

²⁰ Etude ANPVR, « Bovins maigres et finis : production et marché au Maroc », par H.CHAFAI, 2004

Figure 1: Evolution des effectifs

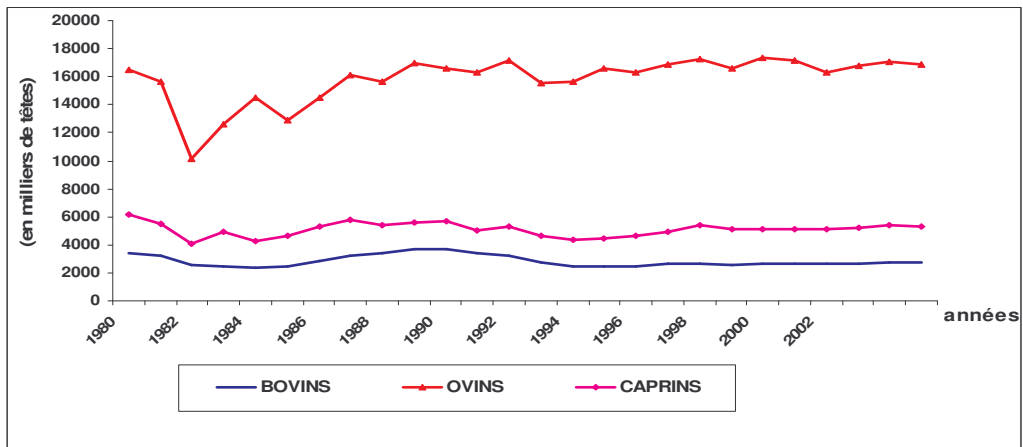


Figure 2 : Evolution de la production totale de la viande rouge

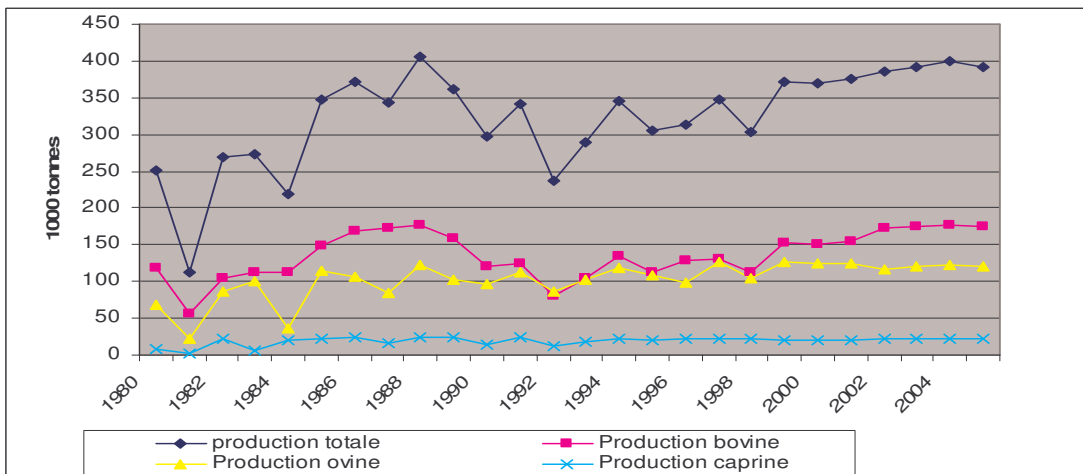
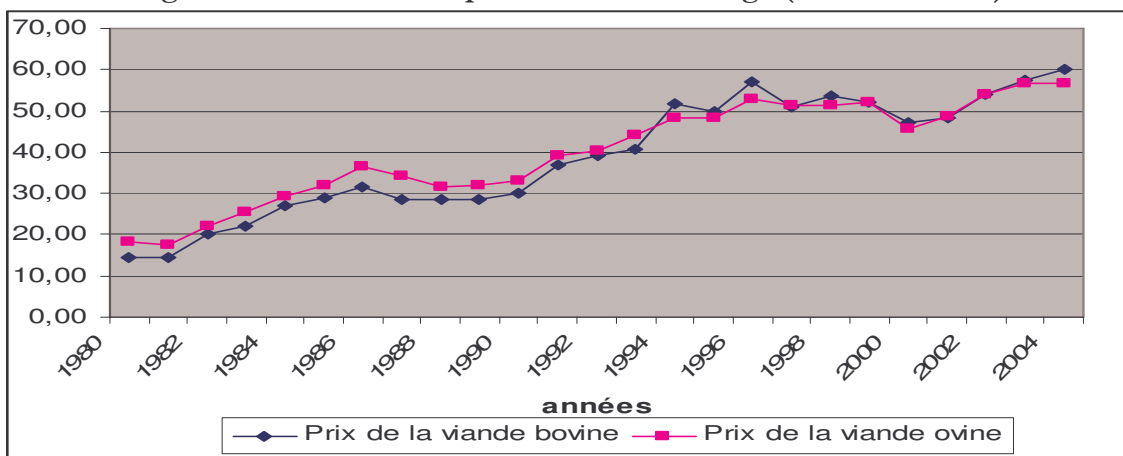


Figure 3 : Evolution des prix de la viande rouge (Abattoir Rabat)



4.1.2. Orientations du ministère

Le Maroc a signé des accords de libre échange et de concessions tarifaires : accords de libre échange avec les Etats-Unis, la *quadra* (Maroc-Tunisie-Jordanie-Egypte), les pays de la Ligue Arabe et un accord d'association avec l'Union européenne.

La stratégie est basée sur la compétitivité, la durabilité, les avantages comparatifs des divers systèmes de production.

Les petits ruminants (ovins et caprins) se développeront en extensif dans les zones de parcours et de montagne.

Les bovins de boucherie (maigre) seront conduits sur la base de la race locale, en extensif, dans les régions arides et semi-arides.

Les bovins pour la production intensive, sur base de races spécialisées, seront développées en synergie avec les zones de production céréalière (avec augmentation progressive de l'alimentation à base de concentrés).

La production mixte (lait-viande) se développera dans les zones dites « bour favorable » à partir des races croisées et mixtes adaptées à ces zones.²¹

Le ministère de l'agriculture veut privilégier la sécurité alimentaire et l'amélioration des revenus des éleveurs via²² :

a. En matière de production

- bovine
 - une incitation à la création d'associations régionales de producteurs de viandes rouges,
 - une introduction des races à viande dans les zones propices pour les croisements industriels.
- Ovine
 - la poursuite du **programme moutonnier** et son extension aux zones de production ovine,
 - le renforcement du rôle des associations d'éleveurs
- Programme à caractère horizontal
 - L'encadrement sanitaire
 - L'aménagement des terrains de parcours
 - Le soutien à la recherche appliquée et au transfert des nouvelles technologies

En matière de commercialisation, il est mis en avant :

- L'aménagement des espaces de commercialisation des animaux
- L'adaptation d'un système approprié de classification des carcasses (qualité)
- L'intégration des associations d'éleveurs producteurs de viandes rouges aux abattoirs
- La déréglementation du prix des viandes dans l'ensemble des abattoirs

Le ministère de l'agriculture a mis en œuvre différentes mesures incitatives, sous forme d'aides financières :

²¹ selon des informations transmises par la direction de l'élevage

²² selon une étude AFD en 2003

- subventions : avantages diversifiés du Codes des Investissements Agricoles (CIA)
 - La production des reproducteurs bovins et ovins dans les unités pépinières
 - L'acquisition de reproducteurs caprins et camellins
 - La promotions de races bovines à viande par croisement d'absorption
 - L'acquisition et le transport de certains aliments
 - La construction de bâtiments d'élevage
 - L'acquisition du matériel d'élevage
- Primes à l'investissement : L'Etat accorde une aide financière sous forme de prime aux investissements dans le domaine de l'élevage.

4.1.3. Les acteurs de la filière viandes rouges

Amont	Production	Aval
Fabricants d'aliments	Eleveurs d'ovins et caprins	Vendeurs (éleveurs, intermédiaires)
Importateurs d'aliments	Eleveurs bovins naisseurs et naisseurs engraisseurs (taurillons)	Acheteurs intermédiaires aux Souk
Importateurs fabricants d'aliments	Eleveurs bovins engraisseurs	Acheteurs intermédiaires Chevillards (abattoirs)
Agri-services		
		Abattoirs (communaux, ruraux)
		Bouchers, boucheries
Vendeurs de matériel d'élevage		Tueries bord route
Vendeurs de médicaments		Transporteurs
Crédit agricole		Unités de découpe et de transformation
		Grandes et moyennes surfaces
		Consommateurs
Transversaux	Transversaux	Transversaux
Services publics et communaux (réglementation, taxes, subventions,...)	Services publics et communaux (réglementation, taxes, subventions,...)	Services publics et communaux (réglementation, taxes, subventions,...)
Associations professionnelles (ANOC, ANPVR, ...) Formation, information, conseil, génétique, croisements, partenariats, échanges/visites	Associations professionnelles (ANOC, ANPVR, ...)	Associations professionnelles (ANOC, ANPVR, ...)

La commercialisation de la viande rouge se fait par les opérateurs suivants :

- Le producteur : c'est le professionnel de l'élevage et de l'engraissement des bovins et ovins.
- L'intermédiaire : c'est un spéculateur qui achète les animaux chez les éleveurs, afin de les revendre soit dans le même souk soit dans un autre souk qui présente des opportunités intéressantes concernant le prix de l'animal.
- Le chevillard : C'est le personnage clé du circuit de commercialisation. Son rôle est multiple puisqu'il se charge de toutes les opérations depuis l'achat des animaux sur les souks jusqu'à la

vente des carcasses aux bouchers. Ce qui le caractérise par rapport aux autres opérateurs, c'est sa présence sur les lieux de production et de consommation et ainsi sa très bonne connaissance du marché.

- Le boucher : c'est le détaillant de la viande, ils s'approvisionnent en viande à l'abattoir et la vendent aux consommateurs.
- Le consommateur : il constitue le dernier maillon de la chaîne. La quantité consommée dépend des prix de la viande rouge, prix des autres viandes (viande blanche) et du revenu.

Les acteurs sont nombreux et relativement peu organisés entre eux, au sein d'une même activité ou entre métiers. Des associations (ANOC, ANPVR) œuvrent à une meilleure organisation des éleveurs, et cherchent à promouvoir des actions interprofessionnelles (par exemple en amont par le biais de commandes d'intrants groupées afin de mieux négocier les coûts, ou par la mise en place de services d'approvisionnement en intrants, en aval par la mise en place de partenariats entre les éleveurs et les grandes et moyennes surfaces).

4.1.4. Contraintes et atouts du secteur

Contraintes	Atouts
Amont	Amont
Prix des intrants alimentaires	Des valorisations de produits locaux possibles
Prix des vétérinaires privés	Un marché intérieur important
Système d'information	Une volonté politique (à concrétiser ?)
Statut des associations professionnelles	Un secteur autosuffisant
Production	Production
Peu d'encadrement technique	Deux associations (ANPVR et ANOC) – mais peu de moyens, insuffisant
Faible performance des races locales	Bovins : disponibilité en eau sur les périmètres irrigués
Manque de ressources fourragères	Ovins : des races adaptées aux conditions
Des éleveurs isolés	De gros éleveurs dynamiques sur lesquels s'appuyer, à mieux identifier
Nombreux analphabètes, faible niveau technique et professionnel	
Faible niveau d'organisation	Des initiatives individuelles à mieux connaître (commandes d'intrants groupées, négociation sur les prix et les délais)
Manque de techniciens reproducteurs formés	
Aval	Aval
Commercialisation (+90% via les souks)	Des initiatives de type Agri-services
Nombreux intermédiaires (souks) et chevillards (abattoirs)	
Mauvaise valorisation des sous-produits	
Fonctionnement des abattoirs	
Peu de transformation/valorisation	Des créneaux de valorisation des sous produits à préciser (intérieur, extérieur)
Qualité inégale des produits	Des initiatives de type ANOC/MARJAN
Abattoirs ruraux sous équipés, hygiène	

Pour les éleveurs moyens et gros, la principale contrainte en amont semble être le prix trop élevé de l'alimentation animale (provende), fabriquée essentiellement à partir d'éléments de base importés. Pour les petits éleveurs, il s'agit plutôt de la détérioration des parcours et du manque de ressources fourragères (liés à la sécheresse).

En aval, tous soulignent la mauvaise organisation de la commercialisation, marquée par des comportements très individualistes et opportunistes.

4.1.5. Les enjeux identifiés

Trois enjeux principaux **sont mis en avant par les professionnels rencontrés** :

L'ouverture des marchés (UE /USA) et l'adaptation de l'élevage Marocain
La qualité (alimentation, génétique, abattoirs, souks, contrôle vétérinaire, transport, GMS, ...)
L'appui au tissu des petits éleveurs de montagne et ruraux

L'ouverture des marchés et ses conséquences possibles sont mal connues des professionnels. Un besoin de mise à niveau de l'information est fortement exprimé. Les professionnels voudraient travailler sur des labels marocains (par exemple pour l'agneau), mieux mettre en valeur les « berceaux de race » ovins et caprins, développer certaines activités (comme par exemple les fromageries pour les petits élevages). L'objectif est de travailler également à l'identification de de niches à l'export (produits « bio »), l'exportation de viandes rouges labellisées devant tirer la filière vers le haut.

La qualité est au cœur des préoccupations. Pour le moment il n'y a pas de politique qualité, ce qui n'est pas incitatif pour les producteurs qui veulent développer leurs activités. Cette politique passe par un ensemble de mesures dans différents domaines (alimentation, amélioration génétique, amélioration des parcours, réforme foncière, gestion des abattoirs, gestion des souks, contrôle vétérinaire, liens avec les grandes et moyennes surfaces, etc...). La qualité est donc étroitement liée à l'organisation de la filière dans son ensemble, en amont comme en aval.

L'appui au tissu de petits éleveurs est un enjeu important. Plus d'un million de marocains pratiquent l'élevage et reçoivent peu de services d'appui. Les revenus de cette activité sont cruciaux pour de très nombreuses familles, et des améliorations sont possibles à différents niveaux (amélioration des parcours, meilleure gestion du foncier, amélioration génétique, meilleure gestion des souks...).

Citons une source AFD 2003 :

« Dans le cadre des accord de libéralisation, le secteur des viandes et du lait constituent des produits dits sensibles, dont le démantèlement est soumis à un calendrier particulier.

Dans le cadre des accords d'association avec l'Union Européenne, les produits laitiers, les viandes rouges et blanches ont bénéficié de concessions tarifaires, systématiquement assorties de contingents.

Les accords conclus avec les Etats-Unis prévoient un démantèlement sur des périodes de 18 et 15 ans avec ou sans contingent.

A l'heure actuelle, le Maroc dispose de races ovines, bovines et caprines, productives et adaptées aux conditions climatiques mais dont le potentiel est sous exploité (caprins) et le développement freiné par (i) la politique de soutien au secteur des céréales et du blé tendre notamment, (ii) le coût élevé des composants d'alimentation pour bétail, (iii) le manque de structuration du secteur foncier, (iv) l'absence de système de contrôle et de certification de la qualité.»

Une mise à niveau de ces filières nécessite donc (i) un accroissement des performances des bovins laitiers (amélioration génétique) et le développement de la filière caprine, (ii) l'organisation institutionnelle de l'élevage (interprofession, réglementation...) et (iii) une réforme du secteur foncier. »

4.1.6. Quelques propositions formulées par les professionnels rencontrés

a. Gestion des abattoirs

- Négocier avec les mairies (communes) qui ont la gestion des abattoirs, afin d'ouvrir à la concurrence et aux investissements privés,
- Harmoniser les différents niveaux de prélèvement de taxes dans les abattoirs, qui sont pour l'instant décidés commune par commune,
- Diminuer le nombre de personnes entrant et sortant des abattoirs, afin de mieux contrôler la chaîne sanitaire et clarifier les flux (à commencer par les chevillards, trop nombreux, qui pourraient avoir un accès limité en fonction d'un nombre minimum de bêtes à abattre, et aussi faire en sorte que des mandataires puissent agir au nom d'un groupe de chevillards).

b. Gestion des souks

- Assurer des formations aux méthodes de pesée, afin que l'éleveur connaisse le prix approximatif de la valeur de son animal avant de le conduire au souk et soit mieux armé pour négocier avec les intermédiaires
- Mettre en place des souks spécialisés dans les viandes, avec un accès réservé aux éleveurs membres d'une association professionnelle
- Assurer sur ces marchés spécialisés une information des éleveurs.

c. Organisation de la profession

- Mettre en place une fédération des chevillards, qui pourrait avoir comme objectif de faire des propositions pour une meilleure gestion des abattoirs, une meilleure régulation du nombre de chevillards intervenant dans les abattoirs, une adaptation des niveaux de taxation entre abattoirs, une meilleure gestion des sous-produits comme les peaux et le cuir, des propositions pour une meilleure circulation des viandes –coût du transport en particulier, ...
- Créer une école de formation des bouchers
- Négocier avec les mairies pour qu'une partie des taxes collectées sur l'élevage puissent financer les associations nationales d'appui aux éleveurs (ANOC, ANPVR)
- Réouvrir le dossier de la protection sociale des éleveurs
- Mettre en place dans quelques régions un système d'information pour les éleveurs gros et moyens, tournées vers le marché

- Mettre en place dans quelques régions un lieu de concertation entre les éleveurs et les autres acteurs de la filière viandes rouges.
- Les associations (ANOC, ANPVR) devraient recruter des spécialistes du marketing et de la commercialisation des produits.

d. Gestion de la qualité

- Se mettre d'accord en réunion interprofessionnelle sur les standards qualité
- Il faudrait distinguer les prix selon la qualité, afin de récompenser les efforts des éleveurs qui le méritent
- Clarifier les modes de suivi vétérinaire à chaque étape de la vie des produits
- Assurer un marquage/bouclage des animaux
- Introduire des enregistrements nécessaires à la traçabilité
- Accorder une subvention sur le prix de la provende aux éleveurs membres d'une association professionnelle
- Le manque de vétérinaires favorise le développement de l'abattage clandestin, sans contrôle sanitaire (qui représenterait 30 à 40% des flux de viandes rouges sur Casablanca). Des efforts devront être faits pour recruter des vétérinaires supplémentaires et augmenter les contrôles et sanctions.

4.1.7. Des dossiers de travail proposés pour la profession

Les 8 dossiers ci-dessous résument les principaux sujets qui préoccupent les professionnels de la filière viandes rouges.

Mise à niveau information libre échanges	La gestion des abattoirs
Le prix des aliments du bétail	L'organisation de la commercialisation
La fiscalité - le système des taxes	Le financement des associations
Les intermédiaires dans les souks	La protection sociale des éleveurs

Ils peuvent servir de base pour construire progressivement un travail interprofessionnel.

4.1.8. Des étapes possibles pour une Inter-profession

Il semble prématuré aujourd'hui d'envisager rapidement la formalisation d'une interprofession sur la filière viande rouge, compte-tenu du faible degré d'organisation de la filière. Il est proposé de procéder par étapes, avec une première phase test de 2 ans qui permettrait à un nombre limité d'acteurs, sur base régionale, de porter plusieurs dossiers d'intérêt général.

Une phase test de 2 ans
Un travail concentré dans 2 ou 3 régions (Casablanca, Rabat, ...)
Commencer avec un nombre d'acteurs limités
Commencer avec un nombre de sujets limités
Cibler sur les intérêts communs (mise à niveau, organisation de la commercialisation...)

Dégager un minimum de moyens pour la coordination et renforcement des capacités

4.1.9. Des questions à traiter pendant le voyage d'étude

Les points ci-dessous ont été retenus comme base de travail pour l'organisation du voyage d'étude.

Enjeux 1 et 2 (ouverture des marchés et qualité)
Organisation des producteurs et financement des associations professionnelles
Organisation de la commercialisation
Rôle de l'Etat et des collectivités territoriales

4.2. Enseignements du voyage d'étude en France

4.2.1. Un secteur professionnel très organisé²³

« INTERBEV est l'Association Nationale Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes, fondée le 9 octobre 1979 à l'initiative des organisations représentatives de la filière bétail et viandes. Son rôle est de défendre et valoriser les intérêts communs de l'élevage et des activités industrielles, artisanales et commerciales de la filière.

Créée dans le cadre de la loi du 10 juillet 1975 modifiée, relative à l'organisation interprofessionnelle, Interbev est reconnue par arrêté du 18 novembre 1980 comme organisation interprofessionnelle pour le secteur du bétail et des viandes. Elle a compétence pour tous les produits des secteurs bovin, ovin et équin. A ce titre, l'Association prélève une cotisation sur les animaux vivants exportés et sur les viandes bovines, ovines et chevalines. L'utilisation des fonds résultant de cette cotisation interprofessionnelle, rendue obligatoire par les pouvoirs publics, est étroitement contrôlée par les Commissaires aux comptes de l'Association.

Ainsi, depuis plus de vingt ans, Interbev est le reflet de la volonté des professionnels de proposer aux consommateurs des produits sains, de qualité et identifiés tout au long de la filière, et de mieux appréhender les difficultés et mutations du secteur qui constitue l'une des premières activités économiques du pays. »

Une structure opérationnelle

« Interbev est composée de **13 Organisations Professionnelles Nationales** représentant les différents métiers du secteur économique bétail et viandes : éleveurs, commerçants en vif, abatteurs, grossistes, industriels, distributeurs. Les Présidents de ces 13 Organisations forment la Conférence des Présidents qui administre Interbev.

²³ extraits du site INTERBEV www.interbev.fr

Interbev est représentée dans les différentes régions de France par ses **21 Comités Régionaux**, chargés de mettre en oeuvre les stratégies interprofessionnelles, et de relayer et adapter localement les actions engagées au niveau national. Ils forment le Collège Régional qui désigne des représentants dans les Commissions et à la Conférence des Présidents. L'Interprofession compte **3 Sections Spécialisées**, ayant pour mission le développement et la promotion de chaque secteur concerné :

- Interbev Ovins
- Interveaux
- Interbev Equins

Par ailleurs, des Commissions permanentes et des groupes de travail spécifiques débattent des problèmes techniques et proposent des solutions à la Conférence des Présidents. »

L'Association est composée des organisations professionnelles nationales suivantes, représentant les professions du secteur économique bétail et viande :

- Fédération Nationale Bovine (F.N.B.)
- Fédération Nationale Ovine (F.N.O.)
- Fédération Nationale de la Coopération Bétail et Viande (F.N.C.B.V.)
- Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (F.F.C.B.)
- Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes (F.N.I.C.G.V.)
- Syndicat National de l'Industrie des Viandes (S.N.I.V.)
- Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (C.F.B.C.T.)
- Fédération Nationale des Groupements d'Achats et Coopératives de la Boucherie et Boucherie-Charcuterie Française (COOBOF)
- Comité Métier Viande de la Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD – Comité Métier Viande)
- Confédération Nationale de la Triperie Française (C.N.T.F.)
- Fédération Française des Marchés de Bétail Vif (F.M.B.V.)
- Fédération Nationale des Exploitants d'Abattoirs Prestataires de Services (F.N.E.A.P.)
- Comité de Coordination des Collectivités (CCC)

Commentaires du directeur d'INTERBEV :

a)- C'est le mouvement de privatisation dans le secteur qui est intervenu dans les années 1980-85 qui a provoqué les concentrations industrielles, et ces concentrations ont permis aux différents métiers de pouvoir se rencontrer et débattre de manière constructive et représentative de leurs intérêts communs.

Bien que très organisée, la filière pourrait être encore plus performante car certaines familles comportent encore trop de segments (il y a 4 organisations distinctes pour l'organisation des abattoirs, et 3 pour la boucherie), ce qui est un frein aux prises de position au sein de l'interprofession.

b)- Il faut bien distinguer dans le systèmes français :

- Les Offices, qui sont les exécuteurs de la politique et des budgets provenant du ministère de l'agriculture et ceux du ministère des finances,
- Les Filières, qui résultent de l'union des organisations syndicales, et dont le mandat est de discuter avec l'Etat et de défendre les intérêts de la filière,
- Les Interprofessions, dont le mandat est de discuter entre les différents métiers impliqués dans une filière, un outil interne qui permet d'élaborer des accords interprofessionnels, qui deviendront

ensuite applicables à tous les membres d'une filière dans le cadre du principe d'extension.

c)- Une des forces et particularités de l'organisation professionnelle des viandes rouges est qu'elle repose sur des bases régionales.

d)- Le financement de l'interprofession repose sur trois acteurs principaux :

- L'éleveur, 10 euros/t
 - Le boucher, 9 euros/t
 - L'abattoir, 4 euros/t
- Soit un total de 23 euros/t. Les taxes sont collectées au niveau des abattoirs.

e)- La motivation principale des membres de l'Interprofession est de pouvoir bénéficier de l'organisation et des économies d'échelle que permettent l'interprofession en matière de publicité et communication (qui représentent 80% du budget de l'interprofession).

4.2.2. Les objectifs de l'Interprofession

L'Association a pour objet :

- La conclusion d'accords interprofessionnels pouvant être étendus par l'autorité administrative compétente.
- La mise en oeuvre d'actions communes conformes à l'intérêt général et compatibles avec les règles de la Communauté économique européenne pour :
- la promotion des produits sur les marchés intérieur et extérieur ;
- l'organisation et l'harmonisation des pratiques et relations professionnelles ou interprofessionnelles ;
- l'amélioration du fonctionnement, de la maîtrise et de la transparence du marché ;
- la réalisation de programmes de recherche appliquée, d'expérimentation et de développement ;
- la qualité des produits ;
- la connaissance de l'offre, de la demande et des mécanismes du marché.
- Par délégation des organisations professionnelles nationales membres, la défense et la promotion des intérêts communs de l'élevage et des activités industrielles, artisanales et commerciales de la filière du bétail et des viandes.
- Enfin, la coordination des actions conduites par les Comités Régionaux d'INTERBEV prévus à l'article 12 des présents statuts.

Un emploi d'encadrement ou un emploi d'appui technique peuvent être occupés par un ou deux fonctionnaires de l'Etat en service détaché.

4.2.3. Extraits d'entretiens avec les personnes rencontrées

a. Ministère français des Affaires étrangères²⁴

Le bassin méditerranéen est confronté à des enjeux importants qui sont autant de risques de déséquilibres des territoires, et ce dans différents secteurs :

- La démographie,
- Les ressources en eau,
- Les accords de libre échange,
- La formation professionnelle,
- Les filières de production
- Etc.

Les prévisions montrent que les territoires ruraux seront progressivement « en perte de vitesse ». Il est important, pour le maintien de développements économiques et pour la paix sociale, d'engager des actions d'accompagnement. La France a défini quatre axes de coopération possibles :

- La gestion intégrée des ressources en eau et la lutte contre la désertification,
- Le soutien à la formation professionnelle,
- Le soutien au développement des filières de production (développement qualité, labels, appellations d'origine, organisations professionnelles et interprofessions, normes sanitaires),
- Le développement local, le développement des nouveaux métiers ruraux, les emplois non agricoles.

On le voit, la coopération française peut donc soutenir des actions dans le secteur du développement des professions et interprofessions agricoles dans les pays du bassin méditerranéen dont le Maroc fait partie.

b. Ministère de l'agriculture – Direction générale de l'alimentation²⁵

Une présentation power point détaillée à été remise aux participants.

Le système français de protection sanitaire couvre plus de 300.000 élevages bovins (soit 20 millions de bovins et 1 à 2 millions de petits ruminants).

Le principe de base est de séparer le scientifique de l'économique, et donc l'évaluation du risque de la gestion du risque, afin de ne pas être juge et partie.

Un principe de base : le « paquet hygiène »

- L'opérateur est responsable de ses produits (inspection de premier niveau)
- L'Etat assure l'inspection de second niveau, en abattoir.

Pour le développement de la filière viandes rouges au Maroc, Mr PAVI a formulé plusieurs recommandations :

- Améliorer l'organisation des services vétérinaires,

²⁴ entretien avec Mr Sébastien SUBSOL

²⁵ entretien avec Mr Thomas PAVI

- Obtenir des agréments pour les abattoirs,
- Mettre en place un système d'information des éleveurs et des consommateurs,
- Développer des labels sur les produits d'origine (par exemple « Broutard 100% biologique »).
- Mettre en place des mesures incitatives pour les éleveurs qui respectent les règles, et des sanctions pour ceux qui ne les respectent pas (identification des animaux, vaccination, etc.).

c. Fédération Nationale des Exploitants d'Abattoirs Prestataires de Services (F.N.E.A.P.)²⁶

Historiquement, la fédération s'occupe de la gestion des abattoirs publics. L'activité reste constante, avec environ 300 abattoirs.

En 1965, les services vétérinaires ont été nationalisés, et il a été décidé que les exploitants d'abattoirs ont seulement le droit d'abattre, mais pas d'acheter ni de vendre les animaux.

Dans les années 1980-85, il y a eu un mouvement assez fort de privatisations, et l'industrie de la viande s'est concentrée. Quand l'utilisateur principal de l'abattoir représentait environ 70% du chiffre d'affaire, l'abattoir pouvait alors être privatisé.

Le statut a alors évolué, avec la possibilité pour les abattoirs de procéder aux actions suivantes : abattage, découpe, traitement des cuirs, et parfois intermédiation commerciale.

Il y a 4 organisations professionnelles pour l'abattage :

- SNIV (syndicat national de l'industrie des viandes), qui représente les gros industriels et qui font environ 75% de l'abattage des viandes rouges,
- SNCP, pour la viande de porcs,
- FNICGV, qui représente les privés,
- FNEAP, qui couvre environ 80% de l'abattage public.

Le secteur est régi par des réglementations européennes (2006). Pour simplifier, on peut retenir que tous les maillons de la filière doivent être en mesure de prouver que tout à été fait pour qu'un problème ne puisse pas se produire.

La FNEAP fait partie d'INTERBEV, qui fait un prélèvement au niveau des abattoirs depuis 1981. 80% du budget est reconverti en communication et publicité.

Les abattoirs

Pour rentabiliser un abattoir, il faut un bon approvisionnement, c'est-à-dire qu'il faut de l'ordre de 40 heures d'abattage par semaine, le reste du temps étant consacré à l'entretien. Aujourd'hui tous les abattoirs ont un atelier de découpe.

Il y a en France 2 types d'abattoirs :

- Les abattoirs privés : qui font l'achat des animaux, l'abattage et la vente de la viande. Ils peuvent recevoir des subventions d'investissement (jusqu'à 40%) par l'union européenne, l'Etat, les régions. Il sont représentés par la FNICGV.

²⁶ entretien avec MM. PUJOL et ELOI

- Les abattoirs publics, qui appartiennent à des communes (murs et terrain). Un cahier des charges est défini entre la commune et l'exploitant, il y a trois modes de gestion possibles : la régie (c'est la commune qui exploite en direct), la concession à l'exploitant (système qui va se développer), et l'affermage (système le plus répandu actuellement). Le financement se fait par une « taxe d'usage », qui est variable selon les communes, et qui permet de financer l'investissement et l'entretien..

A noter qu'il y a 3 redevances sanitaires, soumises à TVA :

- Abattage : reversé au trésor public
- Découpe : qui finance l'inspection des ateliers de découpe
- Contrôle des résidus : coût des inspections vétérinaires

Il y a la cotisation interprofessionnelle (soumise à TVA) :

- NORMABEV (bovins de plus de 12 mois) : 1,20 euro/tête, qui permet de financer les contrôleurs de classement des carcasses,
- INAPORC : cotisation volontaire obligatoire de 0,15 euro/tête
- INTERBEV (hors TVA) : 0,023 euro/kg carcasse, sur les bovins, ovins, veaux, chevaux, qui permet de financer la communication et la recherche-développement,
- Le fonds de l'élevage : 0,031 euro/kg, qui finance les appuis-conseil et l'amélioration génétique.

Le totalité des taxes représente 60 à 70% de la facture.

La compétition est sévère entre les abattoirs publics (qui ont l'autorisation de vendre le 5^{ème} quartier).

d. Fédération Nationale des Industries et des Commerces en Gros des Viandes - FNICGV²⁷

La FNICGV représente le secteur privé, et traite environ 2/3 du marché des bovins. La FNICGV est sous tutelle du ministère de l'agriculture, ce qui est peu logique, elle devrait plutôt être sous tutelle du ministère du commerce et de l'industrie. Il y a 7 permanents. Sa mission est de défendre les intérêts des adhérents et d'informer les membres. L'information est la tâche essentielle (une circulaire « Flash » hebdomadaire, des circulaires techniques, par internet).

Il y a environ 400 adhérents (il y en a eu environ 1000 par le passé). Les métiers principaux : les chevillards (qui font le lien entre éleveurs et abattoirs), ceux qui découpent, ceux qui transforment et conditionnent, les négociants. Les activités sont réparties sur tout le territoire national, dans le cadre d'un plan stratégique arrêté avec le ministère de l'agriculture.

Les produits sont ensuite vendus aux bouchers artisans, aux grandes et moyennes surfaces, aux restaurants RHD (restaurants hors domicile).

Le secteur est régi par des textes réglementaires communautaires :

- Les règlements, qui s'appliquent à tous les pays,

²⁷ entretien avec Mr Hervé des Déserts

- Les directives, qui s'appliquent aux états membres,
- Les décisions, qui s'appliquent à certains états membres.

La FNICGV est membre au niveau européen de l'UECBV (Union européenne du commerce du bétail et des viandes).

e. Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (F.F.C.B.)²⁸

La FFCB est le syndicat patronal au service des entreprises de négoce de bestiaux, situé entre l'amont et l'aval (élevage et industries alimentaires). Cette fédération couvre environ 70% des transactions. Les coopératives couvrent le solde, soit environ 30%. Elle représente environ 850 adhérents, répartis en 55 syndicats départementaux et 19 syndicats régionaux. Mles adhérents représentent un chiffre d'affaire de l'ordre de 6,8 milliards d'euros. Le chiffre d'affaire hors France est de l'ordre de 400 millions d'euros.

La production est en baisse depuis plusieurs années (baisse de 8 à 10% sur les marchés à bestiaux du fait de l'augmentation des ventes directes).

La fédération doit veiller au respect de la réglementation notamment sur le transport des animaux, ce qui est difficile, car il y a un écart important entre la théorie et la pratique (par exemple il n'est pas facile de respecter à la lettre le contrôle des passeports des animaux et le marquage lorsque l'on vient prendre livraison des animaux dans une ferme en pleine nuit, à 3 heures du matin).

La FFCB s'implique dans les grands dossiers de la filière : gestion de crise, identification des animaux, bien-être animal... Elle est dotée de commissions spécialisées (par exemple import-export), et participe aux salons, conférences et séminaires professionnels.

La FFCB est membre de l'UECBV (union européenne du commerce du bétail et de la viande), et du groupe permanent de la viande bovine à la Commission européenne. Au niveau national, elle est membre de l'Office de l'élevage, d'INTERBEV, et participe aux travaux du CIV (centre d'information des viandes).. Au niveau local, il y a des syndicats départementaux, et des associations d'éleveurs partenaires.

Le métier de commerçant en bestiaux s'exerce le plus souvent de père en fils. Des formations professionnelles sont organisées.

f. Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie et Traiteurs - CFBCT²⁹

L'organisation professionnelle des bouchers est ancienne, elle a 100 ans. Il y a environ 20.000 bouchers, dont 10.000 sont adhérents à un syndicat.

Il existe des syndicats départementaux de bouchers, qui se sont regroupés avec d'autres syndicats d'artisans, de façon à limiter les coûts et pouvoir se partager les frais de secrétariat.

Les membres de la CFBCT sont des syndicats et non des individus.

²⁸ entretien avec Mr Hugues BEYLER

²⁹ entretien avec Mme Cécile MOUSSET

La boucherie traditionnelle artisanale représente environ 25% du marché (100% il y a 40 ans), le reste étant occupé par les GMS.

Les adhérents de la CFBCT ont une marque « Le bœuf de tradition française », régie par un cahier des charges.

Il s'agit d'une chaîne courte qui fait intervenir 3 acteurs : l'éleveur, le chevillard et le boucher.

Cette marque a pu se mettre en place grâce à l'appui d'INTERBEV, et à tout le travail fait sur la communication et la publicité.

L'Etat a soutenu la profession en mettant à disposition des fonctionnaires (appui-conseil). Au départ, l'Etat prenait en charge les différents coûts, puis les professionnels ont pris les coûts en charge progressivement.

Les subventions de l'Etat permettent de financer des actions en direction de tous les bouchers, les cotisations permettent des services et des aides individuelles aux adhérents (contrôle vétérinaires, gestion des conflits salariaux, formation des bouchers).

Il est difficile dans ce métier de recruter des jeunes, mais les efforts de formation professionnelle commencent à inverser la tendance. Pour devenir boucher il faut un CAP (certificat d'aptitude professionnelle), le Brevet permet d'ouvrir un commerce. Il y a maintenant un baccalauréat professionnel de boucherie-charcuterie. Une école privée de formation continue a été mise sur pieds (pour les bouchers, leurs épouses, les salariés).

Le financement de la formation CFBCT est assuré par la taxe d'apprentissage (payée par tous) et la taxe FNOPA (fond national pour l'organisation professionnelle des artisans)

Les formations peuvent être accessibles aux bouchers marocains, sur demande.

g. Centre d'information des viandes – CIV

Le CIV est une association de loi 1901 ayant statut d'organisme d'information. Il a été créé en 1987 par INTEBEV avec le soutien des pouvoirs publics (office de l'élevage, financé par le ministère de l'agriculture et celui des finances).

Sa mission est d'informer les professionnels et les consommateurs sur les filières et sur les produits. INTERBEV finance 85% des coûts du CIV.

Le CIV est seulement diffuseur de l'information, ce n'est pas lui qui la produit. C'est un choix fait dès le départ par INTERBEV, de façon à ne pas être juger et partie. La production de l'information est gérée par trois conseils :

- Un conseil scientifique
- Un conseil consommateur
- Un conseil éthique

Les membres des conseils travaillent sur une base bénévole.

Le CIV est composé d'une équipe de 15 personnes, et se définit comme « un laboratoire d'analyse et d'information » de la filière viandes.

Les axes de communication retenus :

- Filières, réglementation et processus,
- Les produits, leur diversité, les recettes...
- La place de la viande dans l'équilibre alimentaire.

h. Association pour le développement de l'Institut de la viande - ADIV³⁰

« Centre Technique Français de la Viande, le groupe **ADIV** apporte son appui et ses services aux professionnels depuis 1975, en France comme à l'étranger, au niveau artisanal ou industriel, dans les domaines de conception, fabrication, organisation, gestion, commercialisation et de formation. Un hall d'abattage expérimental et une plate-forme d'essai de 2 000 m² unique en France permettent d'effectuer la mise au point de produits, de procédés ou de matériels. Ses laboratoires assurent les analyses micro-biologiques et physico-chimiques, ainsi que les analyses sensorielles.

Fort de son équipe pluridisciplinaire de 100 personnes dont plus de 70 ingénieurs et techniciens, le groupe ADIV bénéficie de l'apport des 200 scientifiques du Pôle Viande de Clermont-Ferrand, l'un des 3 principaux pôles mondiaux spécialisés dans la filière Viande. Enfin, l'ADIV est membre du GIE Activiandes, alliance de compétences viandes et produits carnés, et héberge la cellule de gouvernance du pôle de compétitivité InnoViandes, espace de synergie autour de projets communs à caractères innovants entre les entreprises des filières viandes (bovins / ovins / porcins / volailles), leurs fournisseurs, les laboratoires de recherche, les centres de formations et les centres techniques de transfert concernés par ces filières. »³¹

L'ADIV a 3 structures : ADIV association (communication), ADIV développement (recherche développement), ADIV marketing (développement des marchés de la viande).

L'ADIV a la possibilité d'accueillir des stagiaires, ingénieurs et techniciens, et des ingénieurs marocains ont déjà participé à des formations.

ADIV a une expérience internationale confirmée, notamment en Tunisie, au Maroc depuis 2001 sur la filière ovine orientale.

4.3. Propositions d'actions

Cette partie sur les propositions d'actions sont alimentées par les travaux conduits lors du diagnostic rapide, par les échanges au cours du voyage d'étude, mais surtout sont issus des travaux réalisés lors de l'atelier de synthèse qui s'est tenu à Rabat en juillet 2007.

4.3.1. Quatre axes de travail

Quatre axes de travail et d'améliorations possibles sont mis en avant par les professionnels marocains du secteur :

- **Axe 1 : Amélioration de la production et de la productivité, par**
 - *La génétique*
 - L'alimentation

³⁰ entretien avec Mr Jacques DUPIT

³¹ extrait du site Internet de l'ADIV

- *Des actions de recherche développement*
- Les pratiques de conduite d'élevage
- L'amélioration des parcours
- **Axe 2 : Organisation de la filière**
 - *Organisation des éleveurs naisseurs et naisseurs engraisseurs*
 - Organisation des commerçants
 - *Organisation des chevillards*
 - *Organisation des gestionnaires d'abattoirs*
 - *Organisation des bouchers*
 - Organisation d'ateliers de découpes-transformation
 - Organisation des relations avec les GMS
- **Axe 3 : Développement du marché**
 - *Définition de démarches qualité*
 - Recherche de gains sur les coûts de production (productivité)
 - *Différenciation des produits (labels, AOC, produits de terroir...)*
 - *Identification de niches commerciales*
 - Importation de produits semi-finis et revente de produits finis
- **Axe 4 : Environnement de la filière**
 - Définition d'un système de financement des organisations professionnelles
 - *Définition et harmonisation d'un système de taxes sur les abattoirs et sur les imports*
 - *Renforcement de la COMADER par un plan d'action à 5 ans.*

Parmi toutes ces orientations d'actions, les professionnels pensent être en mesure de progresser sur les thèmes indiqués en gras et italique, et ont retenu ces thèmes sous la forme de fiches d'activités, qui sont la base à partir de laquelle, sous l'impulsion de la COMADER et des organisations professionnelles, des programmes d'action pourraient être lancés pour les années à venir .

4.3.2. Des fiches d'activité

4 fiches d'activité ont été élaborées par les participants.

Fiche n°1 – **ORGANISATION DES BOUCHERS PAR UNE APPROCHE PRODUIT**

Fiche n°2 – **ORGANISATION DE LA FILIERE « TAURILLONS OULMES ZAER »**

Fiche n°3 – **VALORISATION DES VIANDES ROUGES PAR L'EXPORT**

Fiche n°4 – **AMELIORATION DE LA GESTION DES ABATTOIRS COMMUNAUX**

Ces fiches sont des propositions d'actions à mettre en œuvre au cours des deux ou trois prochaines années.

Elles s'appuient sur les principes suivants :

- 1)- La mise en place d'une interprofession de la filière viande ne peut pas se décréter, c'est un processus lent qui repose sur la construction de maillons solides sur toute la chaîne de la filière.
- 2)- La volonté de travailler ensemble doit être motivée par un intérêt concret à le faire (amélioration des revenus, sécurisation des débouchés, etc.). Pour cela il convient de renforcer les capacités organisationnelles par l'intermédiaire d'actions concrètes, au plus proche des lieux d'activité des professionnels.
- 3)- La construction professionnelle est l'étape préalable à la construction interprofessionnelle, elle doit passer par une base régionalisée. Pour cela les actions proposées sont de dimension et d'ambition régionale, avec extension progressive selon les résultats obtenus.
- 4)- Le renforcement des capacités professionnelles doit reposer sur une approche produit, c'est en cherchant à améliorer la qualité, les techniques de production, de transformation, ou de commercialisation que l'on améliore progressivement les capacités de la profession.

FICHE D'ACTIVITE n°1 – Filière : VIANDES ROUGES

Elaborée le : juin 2007

Par : Professionnels du secteur / ANOC Maroc

THEME : ORGANISATION DES BOUCHERS PAR UNE APPROCHE PRODUIT

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les bouchers n'ont pas d'organisation professionnelle ▪ La découpe ne répond pas à des standards qualité et est un obstacle pour l'accès à de nouvelles qualité croissante en milieu urbain, notamment sur l'agneau précoce
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Amorcer une organisation professionnelle des bouchers autour du produit « agneau précoce » dans quelques centres urbains (Casablanca et Rabat) ▪ Améliorer la qualité des découpes et ouvrir de nouvelles sources de revenus pour les bouchers formés ▪ Développer l'approche sur d'autres produits, et consolider progressivement les bases de l'organisation professionnelle des bouchers marocains ▪ Amorcer une sous filière agneaux précoces
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identification des éleveurs organisés d'agneau précoce, identification des animaux ▪ Définition et mise en place d'un cahier des charges pour les éleveurs ▪ Identification des chevillards spécialiste du produit, formation à la démarche qualité ▪ Identification des bouchers intéressés et travaillant déjà le produit dans 3 centres urbains ▪ Formations pour les bouchers, les chevillards, les éleveurs s'inscrivant dans la démarche en lien avec les services vétérinaires ▪ Démarche commerciale auprès des consommateurs, amélioration de la présentation du produit ▪ Communication des résultats obtenus auprès de l'ensemble des acteurs organisés de la filière viandes rouges
4. Période de réalisation	2008 - 2009
5. Opérateurs pressentis	ANOC
6. Acteurs techniques	ANOC, éleveurs, chevillards, bouchers, abattoirs, direction de l'élevage, communautés urbaines
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Direction de l'élevage, ANOC, ▪ Coopération française
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les bouchers s'organisent progressivement en profession au sein de la filière viandes rouges ▪ L'agneau précoce est valorisé et permet une plus-value pour l'éleveur et pour le boucher ▪ L'approche testée avec l'agneau précoce est étendue à d'autres centres urbains et à d'autres produits ▪ Premières bases d'une filière courte agneau précoce
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'ANOC doit obtenir une validation de l'activité par les partenaires techniques concernés (juillet 2007) ▪ Un budget prévisionnel est élaboré sur 2008-2009 (août 2007) ▪ Une réunion des partenaires financiers envisagés est organisée par l'ANOC (septembre 2007) ▪ Un accord de partenariat pour la conduite de l'action est élaboré, les fonds sont mis à disposition (novembre 2007) ▪ Début des activités (janvier 2008)

FICHE D'ACTIVITE n°2 – filière : VIANDES ROUGES

Elaborée le : juin 2007

Par : Professionnels du secteur / ANPVR / SOGETA

THEME : ORGANISATION DE LA FILIERE «TAURILLONS OULMES ZAER»

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les taurillons de la race locale « Oulmés Zaër » ont des qualités gustatives et un potentiel commercial mal valorisé
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcer les organisations d'éleveurs autour d'une action spécifique de valorisation de la race « Oulmés Zaër » ▪ Par la suite poursuivre l'exercice selon les résultats avec d'autres races allaitantes ▪ Amélioration des revenus des petits éleveurs concernés
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les intervenants sur la filière du produit (éleveurs, chevillards, bouchers) ▪ Elaborer un cahier des charges de production ▪ Promotion du produit auprès des commerces, commerçants, et circuits de distribution ▪ Réunir les intervenants pour des sessions de formation sur une meilleure connaissance des caractéristiques de la race, et sur les composantes d'une démarche qualité ▪ Transfert de technologie, appui-conseil aux éleveurs
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2008 - 2009
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SOGETA en lien avec ANPVR
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SOGETA, ANPVR, éleveurs, direction de l'élevage, DPA de Khémisset, chevillards, bouchers
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Direction de l'élevage, SOGETA, ANPVR ▪ Coopération française
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le taurillon Oulmés Zaër bénéficie d'une bonne image de marque ▪ La filière se structure autour d'une démarche qualité ▪ Les revenus des producteurs sont améliorés
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La SOGETA doit obtenir une validation de l'activité par les partenaires techniques concernés (juillet 2007) ▪ Un budget prévisionnel est élaboré sur 2008-2009 (septembre 2007) ▪ Une réunion des partenaires financiers envisagés est organisée par la SOGETA (septembre 2007) ▪ Un accord de partenariat pour la conduite de l'action est élaboré, les fonds sont mis à disposition (fin 2007) ▪ Début des activités (janvier 2008)

FICHE D'ACTIVITE n°3 – filière : VIANDES ROUGES

Elaborée le : juin 2007

Par : ANPVR/ANOC

THEME : VALORISATION DES VIANDES ROUGES PAR L'EXPORT

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le Maroc dispose de viandes dont les qualités sont encore mal définies et donc sous valorisées à l'export ▪ Des plus-values potentielles sont donc perdues pour les éleveurs ▪ Des opportunités à l'export sont possibles dans le cadre des accords commerciaux
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer chez les éleveurs intéressés une meilleure connaissance des pratiques de l'exportation ▪ Accompagner des démarches qualité (production, transformation, conservation, emballage, etc.) ▪ Identifier des niches à l'export et accompagner les éleveurs intéressés
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer une nomenclature des viandes rouges au Maroc ▪ Identifier les produits présentant les caractéristiques les rendant éligibles à l'export ▪ Identifier les élevages, les éleveurs intéressés par la démarche, cahier des charges du produit ▪ Identification des niches possibles à l'export (études de marché en direction de l'Europe et des pays Arabes) ▪ Actions de recherche développement sur la qualité des produits (analyse laboratoire, en lien avec INRA, IAV) ▪ Actions de labellisation ou reconnaissance de type « produit de terroir » ▪ Mis en œuvre d'un process de traçabilité
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2008 – 2009 (nomenclature, produits éligibles, identification des éleveurs) ▪ 2010 – 2011 (développement commercial)
5. Opérateurs pressentis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comité de pilotage conduit par l'ANPVR ou l'ANOC avec : les organisations de professionnels, la recherche, la Direction de l'élevage, un bureau d'étude conseil
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ANPVR, ANOC, COMADER, Départements ministériels concernés
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etat ▪ Coopération française
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Une organisation des éleveurs à l'export se constitue ▪ 2 ou 3 produits de qualité, certifiés conformes à l'export sont obtenus ▪ 3 niches de commercialisation sont identifiées en Europe et/ou dans des pays Arabes ▪ Un processus de reconnaissance qualité est engagé (de type label AOC) ▪ Des partenaires à l'export sont identifiés ▪ Des opérations à l'export sont réalisées avec succès
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'ANOC/ANPVR propose un plan d'action détaillé (septembre 2007) ▪ Une réunion avec les partenaires techniques concernés est organisée (septembre-octobre 2007) ▪ Un budget prévisionnel est élaboré sur 2008-2011 (octobre 2007) ▪ Une réunion des partenaires financiers envisagés est organisée (novembre 2007) ▪ Un accord de partenariat pour la conduite de l'action est élaboré, les fonds sont mis à disposition (décembre 2007) - Début des activités (janvier 2008)

FICHE D'ACTIVITE n°4 – filière : VIANDES ROUGES

Elaborée le : juin 2007

Par : Direction de l'élevage / Direction des collectivités locales

THEME : AMELIORATION DE LA GESTION DES ABATTOIRS COMMUNAUX

1. Justification – Situation initiale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestion actuelle des abattoirs communaux est inadaptée tant du point de vue économique (entretien insuffisant, insatisfaction des usagers) que du point de vue sanitaire (respect insuffisant des règles d'hygiène) ▪ Les intervenants dans les abattoirs (chevillards, éleveurs, commune, ministères techniques) sont mal organisés et mal coordonnés
2. Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tester de nouvelles formules de gestion des abattoirs communaux par délégation de la commune à un ou des opérateurs privés
3. Activités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les abattoirs pilotes qui vont permettre de tester la nouvelle démarche ▪ Concertation entre les différents intervenants sur ces abattoirs, en lien avec les départements ministériels concernés pour définition et adoption d'un plan d'action ▪ Mise en place des mesures institutionnelles adaptées (CPS, règlement, etc.) ▪ Identification des intervenants possibles et appel d'offre restreint pour la gestion de l'abattoir ▪ Cahier des charges et contrat entre l'opérateur retenu et la commune ▪ Information et procédures de suivi-évaluation en lien avec les différents intervenants ▪ Suivi-contrôle par les ministères techniques concernés, mesures correctives ▪ Extension à de nouveaux abattoirs selon les résultats
4. Période de réalisation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2008 – 2009
5. Opérateurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Direction de l'élevage, direction des collectivités locales et opérateurs retenus
6. Acteurs techniques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Départements ministériels (agriculture, intérieur, finances, santé) communes concernées, professionnels usagers (amont, chevillards, aval)
7. Partenaires financiers envisagés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etat, communes, Opérateurs privés ▪ Coopération française
8. Résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimisation des ressources financières mobilisées par les abattoirs ▪ Organisation de l'approvisionnement en amont, organisation de la distribution à l'aval ▪ Implication des usagers dans la gestion des abattoirs ▪ Formations à la découpe, à la transformation, à la conservation, au transport ▪ Mise en place de procédures de traçabilité des viandes ▪ Les abattoirs communaux à délégation de gestion ont amélioré leurs modes de gestion ▪ Les infrastructures sont entretenues, les règles sanitaires sont respectées ▪ Les opérateurs en charge de la gestion font des bénéfices après rémunération de la location à la commune ▪ En cas de bilan positif des abattoirs test, le système pourra être étendu à d'autres abattoirs communaux
9. Etapes à franchir	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un représentant de la direction de l'élevage et des collectivités locales sont chargés du dossier (septembre 2007) ▪ 5 abattoirs communaux volontaires sont identifiés pour le test (septembre-octobre 2007) ▪ Un budget prévisionnel est élaboré sur 2008-2009 (octobre 2007) ▪ Une réunion des partenaires financiers envisagés est organisée (novembre 2007) ▪ Un accord de partenariat pour la conduite de l'action est élaboré, les fonds sont mis à disposition (décembre 2007) - Début des activités (janvier 2008)

Annexes

Annexe II-1 : Programme du voyage d'étude en Espagne. Filière oléicole

Date et lieu	Horaire	Personne – Adresse - Contact	Activités prévues
Dimanche 11 février : Algeciras-Séville	17h00	Arrivée des participants à Algeciras Accueil : Luis Romero, Association CERAI Tel : (34) 630 42 15 54	
	17h30-20h00	Déplacement Algeciras-Séville (187 km)	
	20h30	Briefing et discussion sur le programme Hôtel Derby Plaza del Duque, 13, Séville Tel : (34) 954 56 10 88	
Lundi 12 février : Séville	9h00 – 10h00	Conseil de l'Agriculture et de la Pêche de la Junta de Andalucía Lieu de la réunion: Consejería de Agricultura y Pesca C/Tabadilla, s/n, Séville Tel : (34) 955 03 20 00	Rencontre avec Mme. Teresa Carrascosa, Secrétaire Général de l'Agriculture
	10h30-12h30	ASEMESA – Association d'Exportateurs et d'Industriels des Olives de Table Lieu de la réunion : ASEMESA C/Mesón del Moro, 1, Séville Tel : (34) 954 22 94 83	Rencontre avec M. Antonio de Mora Gutiérrez, Directeur de l'Association ASEMESA : Asociación de Exportadores e Industriales de Aceitunas de Mesa
	12h30-15h00	Déjeuner	
	15h30-17h00	FAECA – Fédération Andalouse d'Entreprises Coopératives Agricoles Lieu de la réunion : FAECA C/Demetrio de los Ríos, 15, Séville Tel: (34) 955 42 24 16	Rencontre avec M. Rafael Sánchez de Puerta Díaz, Gérant de la Fédération FAECA : Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias
		Nuit à Séville - Hôtel Derby	

Date et lieu	Horaire	Personne – Adresse - Contact	Activités prévues
Mardi 13 février : Estepa-Baena	8h00-9h30	Déplacement Séville-Estepa (120 km)	
	9h30-12h00	Société Coopérative Oleoestepa Lieu de la réunion : Oleoestepa Polígono Industrial Sierra Sur C/El Olivo, s/n Estepa Tel: (34) 902 23 24 00	Rencontre avec M. Alvaro Olavaria, Directeur de la société coopérative Visite à la coopérative
	12h00-13h00	Déplacement Estepa-Baena (80 km)	
	13h00-15h00	Déjeuner	
	15h00-17h00	Entreprise de production Núñez de Prado Lieu de la réunion : Núñez Prado Av. Cervantes, 5, Baena Tel : (34) 957 67 01 41	Visite à l'entreprise privée de production
	17h00-18h00	Déplacement Baena-Jaén (67 km)	
		Nuit à Jaén - Hôtel Xauen Plaza Dean Mazas, 3, Jaén Tel: (34) 953 24 07 89	
Mercredi 14 février : Jaén	9h00-10h30	EXPOLIVA – Fondation pour la promotion et le développement de l'oliveraie et de l'huile d'olive Lieu de la réunion : EXPOLIVA Paseo de la Estación, 25, 6a planta, Jaén Tel : (34) 953 27 49 46	Rencontre avec M. José Carlos Marsal, gérant de la Fondation EXPOLIVA : Fundación para la Promoción y el Desarrollo del Olivar y del Aceite de Oliva
	10h30-11h30	MFAO – Marché de futurs pour l'huile d'olive Lieu de la réunion : MFAO C/Nogal 62, Jaén Tel : (34) 953 24 52 50	Rencontre avec Mme. Ana Fernández MFAO: Sociedad Rectora del Mercado de Futuros del Aceite de Oliva
	11h30-12h30	Université de Jaén	
	12h30-14h00	Déjeuner	
	14h00-18h00	Déplacement Jaén-Madrid (400 km)	

Date et lieu	Horaire	Personne – Adresse - Contact	Activités prévues
Mercredi 14 février		Nuit à Madrid – Hôtel Puerta de Toledo Glorieta Puerta de Toledo, 4, Madrid Tel: (34) 914 74 71 00	
Jeudi 15 février : Madrid	9h00-10h30	Conseil Oléicole International Lieu de la réunion : Conseil Oléicole International Principe de Vergara, 154, Madrid Tel : (34) 915 90 36 38	Rencontre avec M. Habib Essid, Directeur Exécutif et M. Mohammed Ouhmad Sbitri, Chef de la Division Technique
	10h30-12h30	ASOLIVA – Association Espagnole de l'Industrie et du Commerce d'Exportation de l'Huile d'Olive Lieu de la réunion : ASOLIVA José Abascal, 40, Madrid Tel : (34) 914 46 88 12	Rencontre avec M. Juan Vicente Gómez Moya, Directeur général ASOLIVA : Asociación Española de la Industria y el Comercio Exportador del Aceite de Oliva
	12h30-13h30	Direction Générale de l'Industrie Agro-alimentaire et de l'Alimentation du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation Lieu de la réunion : Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation Paseo Infanta Isabel, 1, Madrid Tel: (34) 913 47 53 61	Rencontre avec Mme. Almudena Rodríguez Sánchez-Beato
	13h30-15h00	Déjeuner	
	15h00-18h30	Déplacement Madrid-Valencia (350 km)	
			Nuit à Valencia

Date et lieu	Horaire	Personne – Adresse - Contact	Activités prévues
Vendredi 16 février : Valencia	9h00-12h30	FECOAV – Fédération des Coopératives Agricoles de la Communauté de Valence et coopérative El Villar Lieu de la réunion : FAECA C/Caballeros, 26, Valencia Tel : (34) 963 15 62 69	Rencontre avec FAECA et visite à la coopérative FECOAV : Federación de Cooperativas Agrarias de la Comunidad de Valencia
	12h30-14h00	Déjeuner	
	14h00-15h00	Déplacement Valencia-Altura (60 km)	
	15h30-17h30	Coopérative OLIESPAL Lieu de la réunion : OLIESPAL Avd. Valencia, 49, Altura	Visite à la coopérative
		Nuit à Valencia	
Samedi 17 février : Valencia-Séville	8h30-9h30	Retour Valencia-Séville en avion	
		Journée libre	
		Nuit à Séville-Hôtel Trojano	
Dimanche 18 février : Valencia-Séville	7h15-10h00	Déplacement Séville-Algeciras	
	13h30	Retour des participants au Maroc	

Annexe II-2 : Comptes rendus des visites

Informations générales	
Date de la réunion	Lundi 12 février 2007
Institution	Conseil de l'Agriculture et de la Pêche de la Junta de Andalucía
Personnes rencontrées	Mme. Teresa García Azcarate
Coordonnées	C/Tabadilla, s/n, Séville Tel : (34) 955 03 24 47 E-mail : teresa.garcia.azcarate@juntadeandalucia.es
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<p><i>Quelques chiffres sur le secteur dans la région d'Andalousie :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'Andalousie est la première région productrice d'huile d'olive et des olives de table. - 1,4 million d'hectares d'oliviers - 650.000 producteurs dont un peu plus de la moitié disposent de moins de 5 ha. - Production annuelle : 900.000 TM d'huile d'olive (environ 80% de la production nationale). - 845 unités de trituration dont 410 coopératives. <p><i>Sur l'organisation de la filière :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - En Espagne, le système coopératif est très développé. - Les producteurs sont organisés en coopératives qui, entre autres, sont en charge de la trituration. Des programmes de modernisation des unités de trituration ont été mis en place au cours des années 90. La plupart de ces coopératives disposent donc des unités de trituration modernes. Cela a permis une nette amélioration de la qualité de l'huile. D'autres services sont également fournis par les coopératives tels que la vente d'engrais et le crédit. - A partir des années 90, il y a eu la création des coopératives de deuxième niveau. Elles disposent généralement des unités de mise en bouteille et s'occupent de la commercialisation de l'huile produite par les coopératives membres. Certaines de ces coopératives assurent également un encadrement technique et ont développé des marques propres. A l'heure actuelle, environ 5-6 de ces coopératives sont très puissantes et de grande taille. Trois de plus grosses coopératives de deuxième niveau (Hojiblanca, Agrosevilla et Covap) envisagent de créer conjointement une entreprise privée pour la commercialisation de leur produits (huile d'olive, olives de table et lait, respectivement). <p><i>Sur le développement du secteur :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Selon notre interlocutrice, le développement du secteur s'est fait en grande partie, à travers le système coopératif. Cela a été le cas pour l'amélioration de la qualité ou l'encadrement technique. L'interprofession n'a pas joué ce rôle comme dans d'autres pays. - Suite à l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne (actuelle Union Européenne), le secteur oléicole a également bénéficié des soutiens pour le développement de la production (aides à la production) et l'agro-industrie. Suite à la réforme mise en place en 2003, ces aides sont désormais découplées de la production. <p><i>Sur l'interprofession :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'organisation interprofessionnelle en Espagne est moins développée qu'en France. La loi sur l'interprofession a été publiée en 1994. Elle est basée sur le modèle français. La fin de l'organisation commune de marché (OCM) de l'huile d'olive a, dans une certaine mesure, incité les différents acteurs de la filière à créer un espace de concertation. - L'organisation interprofessionnelle de l'huile d'olive n'est pas encore opérationnelle car il y a eu de nombreuses divergences entre les différents acteurs. Tout récemment, ils sont arrivés à un accord sur le programme de travail et le financement de l'organisation interprofessionnelle. Le principal objectif de l'interprofession d'huile d'olive est celui de la promotion. Toute concertation sur les prix au sein de l'interprofession est prohibée selon la législation européenne. - L'interprofession des olives de table fonctionne mieux. La « extension des normes » a été récemment approuvée par le Ministère de l'Agriculture. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Lundi 12 février 2007
Institution	ASEMESA (Asociación de Exportadores e Industriales de Aceitunas de Mesa) - Association des Exportateurs et des Industriels du Secteur des Olives de Table
Personnes rencontrées	M. Manuel Camino Míguez, Président M. Antonio de Mora Gutiérrez, Directeur
Coordonnées	C/Mesón del Moro, 1, Séville. Tel : (34) 954 22 94 83
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<p><i>Quelques chiffres sur le secteur des olives de table en Espagne :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'Espagne est le premier producteur et exportateur des olives de table au niveau mondial. - La production espagnole représente 30% de la production mondiale et les exportations représentent la moitié des exportations mondiales. - La production actuelle s'élève à 500.000 TM dont 60% est exporté (à plus de 100 pays). Les principaux pays de destination sont les Etats-Unis, Canada et Puerto Rico d'une part et l'Union Européenne d'autre part. Les exportations vers les pays de l'Est ont augmenté au cours des dernières années. La tendance de la production est à la hausse. - Dans la région d'Andalousie, on produit 80% de la production nationale. Il y a environ 400 conserveries dont 30% sont des entreprises de grande taille. <p><i>Quelques éléments sur l'évolution du secteur :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - On observe une réduction des ventes en vrac en faveur des ventes d'huile conditionnée. - Le coût de la main-d'œuvre devient un des problèmes majeurs en Espagne car il y a quelques variétés comme la Manzanilla qui doivent être récoltées à la main. - La production intensive et super-intensive reste limitée en Espagne. Cela s'applique principalement aux plantations nouvelles. <p><i>Sur l'organisation professionnelle :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - ASEMESA représente 70% de la transformation et la commercialisation des olives de table. Elle regroupe la majorité des entreprises du secteur. - Les objectifs principaux de l'association sont : 1) la défense des intérêts de ces membres face à l'administration et aux autres opérateurs ; 2) la promotion de la consommation ; 3) la mise à disposition des informations sur les marchés ; et, 4) la recherche et la conduite des études. <p><i>Sur l'organisation interprofessionnelle :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - ASEMESA fait partie de l'organisation interprofessionnelle des olives de table ainsi que l'ASAJA (Association Agricole des Jeunes Agriculteurs), l'UPA (Union des Petits Producteurs) et la CCAE (Confédération des Coopératives Agricoles d'Espagne). - La création de l'organisation interprofessionnelle a été approuvée en novembre 2005. Selon la loi espagnole, une organisation peut avoir le statut d'interprofession si elle regroupe au moins 50% de chaque branche (production et transformation). - Ses principales activités sont : 1) la promotion de la consommation des olives de table ; 2) l'amélioration de l'information sur les marchés ; et, 3) la recherche sur le secteur. Le Ministère de l'Agriculture a autorisé l'« extension des normes » depuis le 1^{er} septembre 2007. Cela oblige à tous les opérateurs de la filière à payer une cotisation pour financer le programme de travail de l'interprofession. - Les cotisations obligatoires s'élèvent à 5,1€ par tonne. Chaque branche paie un tiers de la cotisation soit 1,7€ pour les producteurs, les industries de transformation et les conserveries. Les industries de transformation sont en charge de collecter la cotisation auprès des producteurs au moment de l'achat des olives. - L'Agence de l'Huile d'Olive, qui gérait auparavant les aides européennes, dispose des informations sur la production, la consommation, la transformation et les stocks. Elle exerce à l'heure actuelle un rôle de contrôle. Il y a un accord entre l'Agence de l'Huile d'Olive et l'interprofession pour contrôler les paiements des cotisations. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Lundi 12 février 2007
Institution	FAECA (Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias) Fédération Andalouse d'Entreprises Coopératives Agricoles
Personnes rencontrées	M. Rafael Sánchez de Puerta Díaz, Gérant
Coordonnées	C/Demetrio de los Ríos, 15, Séville. Tel: (34) 955 42 24 16 www.faecca.es
DESCRIPTION DETAILLÉE DE LA VISITE	
<p><i>Quelques chiffres sur le secteur dans la région d'Andalousie:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - La région d'Andalousie produit 82% de la production nationale d'huile d'olive, 40% de la production européenne et 32% de la production mondiale. - Les coopératives ont un poids important. Parmi les 848 industries de transformation, 473 sont des coopératives. Ces dernières produisent un peu plus de la moitié de la production nationale en huile d'olive. La production moyenne est de 1.400 TM par coopérative. Mais avec des fortes disparités (les plus grandes coopératives peuvent produire jusqu'à 10.000-15.000 TM d'huile). <p><i>Sur l'évolution du secteur :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'entrée de l'Espagne à la Commission Européenne a favorisé le développement du secteur qui a bénéficié de plusieurs soutiens. Il y a eu des investissements importants visant notamment sa modernisation. Cela a entraîné une modernisation des unités de trituration et une amélioration de la qualité. - Selon notre interlocuteur, la situation actuelle du secteur est de manière générale satisfaisante. Cependant, plusieurs problèmes ont été évoqués tels que la forte concentration au niveau de la commercialisation, la variation des prix et l'augmentation de la production. - En ce qui concerne la commercialisation, les huiles d'olive vendues sous la marque des grandes surfaces (Leclerc, Leader, ...) représentent 60% du marché. Le reste est partagé entre les marques telles que Carbonell et Koipe (20% du marché) d'une part et d'autre part les marques des 1.400 industries de transformation (20% restant). - Les fluctuations des prix, aussi bien intra qu'inter annuelles, ont été importantes notamment lors de deux dernières campagnes. Cela a bénéficié les gros acheteurs qui ont pu se fournir à bas prix pendant certaines périodes de la campagne. Par contre, les vendeurs et les consommateurs ont été particulièrement affectés par ces fluctuations selon les cas. - La rentabilité des grandes cultures a diminué de manière importante surtout pour le blé et le tournesol. Cette situation a entraîné une augmentation des superficies de production d'autres cultures comme l'olivier. La production devra augmenter considérablement au cours de prochaines années. <p><i>Sur la Fédération :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - FAECA regroupe toutes les coopératives d'Andalousie (690 coopératives de tous les secteurs d'activité : huile d'olive, olive de table, fruits et légumes, élevage). Le secteur de l'huile d'olive est un des plus importants avec les fruits et légumes. On compte 350 coopératives dans le secteur de l'huile d'olive. Elles représentent 70% de la production au niveau de la région. - FAECA a un bureau régional et des bureaux provinciaux (8). Le bureau régional est en charge de la relation avec l'administration et de la coordination entre les différents bureaux provinciaux. - Chaque bureau provincial choisit un délégué et des présidents pour les cinq secteurs les plus importants (huile d'olive, fromage, fruits et légumes, alimentation de bétail et lait). Un représentant sectoriel est élu au niveau national parmi les présidents de chaque province. Le conseil recteur de FAECA est formé par les 8 présidents sectoriels. - FAECA fait partie de la Confédération des Coopératives Agricoles d'Espagne (CCAIE) et par son intermédiaire, de la COGECA (Confédération Générale des Coopératives Agricoles de l'Union Européenne). 	

Description détaillée de la visite à FAECA (...suite)

Sur l'interprofession :

- Les organisations qui font partie de l'interprofession de l'huile d'olive sont ASAJA (Association Agricole des Jeunes Agriculteurs), CCAE (Confédération des Coopératives Agricoles d'Espagne), UPA (Union des Petits Producteurs), INFAOLIVA (Fédération Espagnole des Industriels Fabricants d'Huile d'Olive), ANIERAC (Association Nationale des Industries d'Emballage et de Raffinage d'Huiles) et ASOLIVA (Association Espagnole de l'Industrie et de l'Exportation d'Huile d'Olive).
- FAECA (à travers la CCAE) a appuyé la création de l'interprofession. Elle a été créée il y a deux ans mais elle n'est pas encore fonctionnelle.
- Selon la loi espagnole, on distingue deux branches : la production et la transformation. Un des débats importants a été celui de savoir dans quelle branche se situent les coopératives (partage avec les autres organisations ASAJA et UPA). Ce sont les interprofessions qui décident selon les cas.
- Le financement a été un autre point de discussion. La dernière proposition faite par l'interprofession est celle de partager la cotisation en trois : 1/3 pour chaque groupe (les producteurs, les industries de transformation et de commercialisation). La cotisation s'élève à 6 euros par tonne. Les industries de transformation paient 4 euros car elles prélèvent la cotisation auprès des producteurs.
- Il a été également difficile de trouver un consensus entre les différents opérateurs en ce qui concerne le programme de travail de l'interprofession. Ils sont arrivés à un accord tout récemment. Le programme définit trois objectifs : la promotion, la recherche et le suivi des marchés. Avec ce programme, l'organisation va effectuer la demande auprès du Ministère de l'Agriculture pour l'« extension des normes ».
- L'Agence pour l'Huile d'Olive s'occupait de contrôler les aides de l'Union Européenne dans chaque pays. A l'heure actuelle, elle maintient son rôle de contrôle car les différents opérateurs ont l'obligation de lui fournir des informations. L'Agence permet de contrôler la fraude car elles vérifient que les chiffres soient correctes.

Informations générales	
Date de la réunion	Mardi 13 février 2007
Institution	Société Coopérative Oleoestepa
Personnes rencontrées	M. Alvaro Olavaria, Directeur et le Délégué Provincial du Conseil de l'Agriculture de la Junta de Andalucía
Coordonnées	Polígono Industrial Sierra Sur. C/El Olivo, s/n Estepa. Tel: (34) 902 23 24 00 E-mail : direccion@oleoestepa.com www.oleoestepa.com
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<p><i>Sur le développement du secteur en Espagne :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Avec l'entrée de l'Espagne dans la Communauté Européenne (1986), différentes aides et programmes ont été mis en place pour développer le secteur oléicole. - Il y a eu l'aide communautaire pour la création des associations. Cela a permis la création de plusieurs coopératives de deuxième niveau comme Oleoestepa. <p><i>Sur la coopérative Oleoestepa :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Oleoestepa est une coopérative de deuxième niveau. Elle est en charge de la commercialisation de l'huile d'olive produite dans 16 industries de transformation de la commune de Estepa. Ces industries sont des coopératives qui regroupent au total 4.200 producteurs. - La superficie moyenne est d'environ 12 hectares. La production moyenne annuelle est de 25.000 TM d'huile d'olive avec un chiffre d'affaires de 90 million d'euros. - Oleoestepa a le statut de « APA » (groupement des producteurs d'huile d'olive pour le commerce) ce qui l'autorise à vendre l'huile produite par ces associés. Oleoestepa est également une OPR (organisation des producteurs reconnue pour la gestion des aides de l'Union Européenne). - Elle a aussi le statut de « API » (groupement de production intégrée). Elle doit assurer le respect des nouvelles techniques culturales favorables à la protection de l'environnement. Pour ce faire, il y a un technicien qui est en charge de la supervision de 2.500 ha maximum. Son travail a été financé au début par le groupement. Le système de production intégrée est pour l'instant une initiative au niveau régional (Andalousie) mais la Junta d'Andalousie voudrait l'élargir au niveau national et européen. - Ils ont également la certification du Conseil de l'Agriculture de la Junta d'Andalousie qui est un label de qualité. - Il y a une dénomination d'origine Estepa qui a été reconnue en 2004. C'est une des plus exigeantes au niveau de la qualité. - Oleoestepa rémunère les producteurs en fonction de 4 paramètres de qualité : l'analyse sensorielle (PO 50%), l'acidité (25%) et les peroxydes et K270 (12,75%). - Ils ont mis en place un système de traçabilité. Chaque coopérative a des dépôts bien identifiés. Un échantillon de chaque livraison est prélevé pour faire des tests dans le laboratoire de la coopérative. Les prix sont ensuite fixés en fonction de ces résultats. - Ils ont également un jury de dégustation. - En ce qui concerne le financement de la coopérative, il y a un capital social. La participation se fait en fonction du nombre des kilos. Ils sont autosuffisants et ils n'ont pas besoin de financement externe. - Parmi les facteurs de réussite, le Directeur considère que la taille (volume de commercialisation) est un des facteurs clé pour faire face à une concurrence accrue et la qualité est un point clé pour assurer des parts de marché importantes. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Mardi 13 février 2007
Institution	Entreprise privée Núñez de Prado
Personnes rencontrées	M. Núñez de Prado
Coordonnées	Av. Cervantes, 5, Baena Tel : (34) 957 67 01 41 E-mail : nunezdeprado@hotmail.com
DESCRIPTION DÉTAILLÉE DE LA VISITE	
<ul style="list-style-type: none"> - C'est une entreprise familiale qui a été créée en 1795. - Nous avons visité les installations de l'entreprise, le moulin, les caves, l'unité de mise en bouteille (manuelle). - Ils ont 700 ha de culture biologique. La cueillette est faite à la main et les olives sont moulues le jour même ce qui assure un produit de haute qualité. - Sur le processus d'élaboration, la fleur de l'huile est d'abord obtenue de façon naturelle par décantation (écoulement à froid recueilli à travers un filtre). On obtient une huile de très bonne qualité. Pour obtenir un litre, il faut 11 kilos d'olives. Il y a un étiquetage numéroté et un bouchage à la cire ce qui garantit la qualité du produit. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Mardi 13 février 2007
Institution	Coopérative Germán Baena
Personnes rencontrées	Président de la coopérative
Coordonnées	Avda. Padre Villoslada, 55, Baena Tél : (34) 957 67 01 10 www.germanbaena.com
DESCRIPTION DÉTAILLÉE DE LA VISITE	
<ul style="list-style-type: none"> - C'est une coopérative de premier niveau qui a été créée en 1972. A l'heure actuelle, elle regroupe 860-870 associés. - 20% de la production est vendue en bouteille. Le reste est vendu à une coopérative de deuxième degré de la région. - La coopérative commercialise ses produits avec les marques Duque de Baena et Germán Baena. Elle a obtenu plusieurs prix de qualité. Ces huiles sont commercialisées par la grande distribution (Corte Inglés, Carrefour, Hipercor). - La production moyenne de la coopérative est de 20 million de kilos d'olives, ce qui équivaut à 4,5 million de kilos d'huile d'olive. - Une visite aux installations de la coopérative a été réalisée. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Mercredi 14 février 2007
Institution	EXPOLIVA (Fundación del Olivar) Fondation de l'Oliveraie
Personnes rencontrées	M. José Carlos Marzal, Gérant
Coordonnées	Paseo de la Estación, 25, 6a planta, Jaén Tel : (34) 953 27 49 76 E-mail : ger@oliva.net www.oliva.net
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<ul style="list-style-type: none"> - EXPOLIVA a été créée en 1990. C'est un organisme privé et public. La moitié des actions appartient à la Junta d'Andalousie et l'autre moitié au secteur privé. - Les principaux domaines d'activités sont d'une part, l'innovation et la recherche et d'autre part, la promotion de la consommation. - Plusieurs activités sont en cours parmi lesquelles : 1) le développement des plate-formes sur internet (commerce électronique et gestion des connaissances) ; 2) la promotion de la consommation à travers la foire internationale Expoliva, les campagnes de promotion générique et des marques et la participation aux foires ; 3) la formation à travers de l'octroi des bourses ; 5) le transfert des connaissances (congrès scientifique et technique parallèle à la foire internationale Expoliva et publications). - Expoliva a un système d'information sur les prix qui s'appelle POOLRED (http://www.oliva.net/poolred/). - Il y a un accès libre aux statistiques et un accès restreint. Ce dernier est réservé aux producteurs et aux acheteurs qui communiquent des informations sur les transactions effectuées. - Les statistiques disponibles au public sont les prix moyens de toutes les opérations (huile d'olive vierge, extra vierge et lampante). - Les opérateurs qui travaillent avec Expoliva représentent 60% de la production totale. Une étude préalable a déterminé que l'échantillon est représentatif à partir de 36%. - Les opérateurs sont obligés de déclarer toutes leurs transactions. Il y a un système de contrôle entre les entrées et les sorties. La réussite d'un système comme le PoolRed nécessite de la participation des vendeurs et des acheteurs car cela permet de croiser les informations. Les gestionnaires (Expoliva) vérifient les informations avant d'enregistrer définitivement les opérations. Cela peut se faire automatiquement pour les anciens opérateurs qui ont l'habitude de travailler avec ce système. - Les opérateurs sont intéressés à fournir les informations car ils reçoivent au retour toutes les informations de manière gratuite. Les informations même celles qui sont en accès restreint ne sont pas disponibles entièrement (le nom des opérateurs n'apparaît pas ni les informations sur les stocks). - Pour l'instant, c'est un système qui concerne uniquement l'huile d'olive. - Expoliva a des financements pour les projets qu'elle effectue et des subventions pour la mise en place du système. - Les utilisateurs du système (accès libre) sont les entreprises, les groupements des producteurs, les associations des industries de transformation, les industries de mise en bouteille, les organisations publiques, les médias et les agriculteurs. - Les membres du système (accès restreint) sont les industries de transformation, les industries de mise en bouteille, les structures en charge de la commercialisation, les exportateurs et les opérateurs publics. - En ce qui concerne la promotion, il y a des campagnes de promotion des marques (marketing directe auprès des consommateurs) et de commercialisation des produits sur internet. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Mercredi 14 février 2007
Institution	MFAO (Sociedad Rectora del Mercado de Futuros del Aceite de Oliva) Marché de futurs pour l'huile d'olive
Personnes rencontrées	Mme. Ana Fernández Arimany, Directrice Générale
Coordonnées	C/Nogal 62, Jaén Tel : (34) 953 24 52 50 afarimany@mfao.es www.mfao.es
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<ul style="list-style-type: none"> - En 1995, il y a eu une étude pour évaluer la faisabilité de la création du marché de futurs pour l'huile d'olive. C'est en 2003 que la société MFAO a été créée. Les négociations ont commencé en février 2004. Il y a une supervision de la CNMV (Commission Nationale des Marchés des Valeurs). - Cela concerne uniquement le marché de l'huile d'olive lampante. Il y a des caractéristiques prédéterminées préalablement. - Le principal objectif est celui d'éviter la fluctuation des prix et de diminuer le risque. Cela joue comme une assurance pour les transactions. - Les marchés de futurs permettent d'annuler l'obligation avant la fin de l'échéance du contrat au contraire des marchés à terme. - Une personne physique ne peut pas établir un contrat avec la MFAO. Elle doit le faire par l'intermédiaire d'un membre que ça soit une entité financière ou une entreprise privée. - Il y a un dépôt de garantie à hauteur de 6% de la valeur de l'opération. Cette garantie est rendue au moment de l'opération. La commission de la MFAO est de 5 euros par tonne. - Les grandes entreprises deviennent membre de la MFAO pour ne pas payer la commission aux intermédiaires. - L'accès au site internet est gratuit pour voir les intentions d'achat et de vente. - Il y a 34% de spéculateurs dont 2% qui correspondent vraiment à des spéculateurs qui ne sont pas des opérateurs du secteur. L'idée serait qu'à terme, il y ait un nombre plus important de spéculateurs comme sur d'autres marchés. - Les volumes sont encore limités. - Les clients étrangers commencent à s'intéresser à ce marché. Il y a pour l'instant un client marocains et 4 opérateurs italiens. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Jeudi 15 février 2007
Institution	Conseil Oléicole International (COI)
Personnes rencontrées	M. Habib Essid, Directeur Exécutif M. Mohammed Ouhmad Sbitri, Chef de la Division Technique Mme. Catarina Bairrao
Coordonnées	Principe de Vergara, 154, Madrid Tel : (34) 915 90 36 38
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<ul style="list-style-type: none"> - Le premier accord a été signé en 1956. Le Conseil Oléicole International (COI) a été créé en 1959 avec trois objectifs : 1) mettre en place des actions de coopération technique, 2) promouvoir la consommation de l'huile d'olive et des olives de table et 3) établir des normes concernant le commerce international. - On observe une croissance de la production oléicole ce qui risque d'entraîner un déséquilibre entre l'offre et la demande. Il faut par conséquent appuyer la promotion de la consommation. - La Division technique est en charge de l'information et des normes pour l'huile d'olive et plus récemment pour les olives de table. Ces normes doivent être révisées périodiquement. - La collaboration avec le secteur privé se fait à travers le Comité Consultatif qui est constitué par des représentants du secteur privé désignés par les gouvernements. C'est un forum dans lequel se réunissent, deux fois par an, les principaux acteurs du secteur. Les conclusions de ces réunions sont prises en compte par le Conseil. - Sur l'assistance technique, il y a trois volets principaux : le travail autour des normes, l'assistance technique (visites et séminaires) et les projets du FCPB (Fonds Commun pour les Produits de Base). - Il y a également un encadrement des techniciens (programmes de formation et formation des jury de dégustation). 	

Informations générales	
Date de la réunion	Jeudi 15 février 2007
Institution	ASOLIVA (Asociación Española de la Industria y el Comercio Exportador del Aceite de Oliva) Association Espagnole de l'Industrie et du Commerce d'Exportation de l'Huile d'Olive
Personnes rencontrées	M. Juan Vicente Gómez Moya, Directeur
Coordonnées	José Abascal, 40, Madrid Tel : (34) 914 46 88 12 E-mail : direccion@asoliva.com
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<i>Quelques chiffres sur le secteur :</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - L'Espagne a une superficie totale de 2,4 million d'hectares d'oliviers. On observe une augmentation importante des superficies plantées grâce aux aides de la UE. - La production moyenne d'huile d'olive est de 1 million de TM dont 0,5 million de tonnes sont exportées. La moitié des exportations sont exportées en vrac notamment vers l'Italie. - Les producteurs sont organisés en coopératives (70% de la production nationale). Une partie de ces coopératives effectuent la commercialisation avec des marques propres. Il y a plus de 1.500 marques en Espagne. 	
<i>Sur l'organisation professionnelle :</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - ASOLIVA est une association professionnelle privée. Elle regroupe 59 sociétés qui sont pour la plupart des industries mais il existe aussi des coopératives. ASOLIVA regroupe les organisations qui exportent et ANIERAC celles qui commercialisent au niveau national. - ASOLIVA représente 90% des exportations totales de l'huile conditionnée (emballages de moins de 5 litres) et 40-50% des exportations en vrac. - Les principales activités sont les suivantes : 1) appui aux membres dans des démarches administratives (appui pour les certificats d'exportation et les aides européennes) ; 2) recueil et diffusion des informations statistiques, sur la législation en vigueur dans différents pays et tout aspect concernant les principaux marchés ; et 3) la promotion notamment avec la mise en place d'un plan de promotion générique dans plusieurs pays comme les Etats-Unis, Brésil, France, Royaume-Uni, Japon et Inde). Il y a également quelques campagnes de promotion des marques. 	
<i>Sur l'interprofession :</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - La loi sur l'interprofession a été créée en 1994. Les différents ministères et le secteur privé participe au Conseil Général des Organisations Interprofessionnelles. - L'« extension des normes » obligent à tous les acteurs à payer la cotisation pour l'interprofession selon un programme défini et approuvé préalablement par le Ministère. - L'interprofession de l'huile d'olive a été créée en 2003 avec les organisations coopératives (CCAIE) et les syndicats agraires (UPA et ASAJA), INFAOLIVA, ANIERAC et ASOLIVA. Il y a eu plusieurs difficultés pour trouver un consensus sur le programme de travail et le financement. Ils sont arrivés à un accord il y a quelques semaines. - Selon notre interlocuteur, les coopératives ont demandé la mise en place d'un système de régulation du marché. Cela a été un des points de débat les plus importants car avec la disparition de l'OCM, les mécanismes du contrôle du marché sont prohibés par la législation européenne. - Les débats ont aussi porté sur le programme de travail. Les producteurs ont considéré que les activités visant la promotion de l'huile d'olive bénéficient principalement les industriels. Selon notre interlocuteur, cela n'est pas le cas car il risque d'y avoir un excédent chronique à moyen terme. Il est essentiel d'encourager la consommation au niveau national dans les pays producteurs comme le Maroc ou la Turquie. Un des objectifs principaux de l'interprofession doit également être l'amélioration la qualité pour qu'il y ait une augmentation les exportations conditionnées et non en vrac. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Jeudi 15 février 2007
Institution	Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation
Personnes rencontrées	Isabel Bombal, sous-directrice de la Direction Générale de l'Industrie Agroalimentaire et de l'Alimentation Miguel Angel Cebolla, chef de la Division des Relations Interprofessionnelles
Coordonnées	Paseo Infanta Isabel, 1, Madrid Tel: (34) 913 47 53 61
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<p><i>Sur les organisations interprofessionnelles en Espagne :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - La loi espagnole sur l'interprofession s'est fortement inspirée de la loi française. Elle a été publiée en 1994 mais le décret d'application a été publié seulement en 1997. - Les premières interprofessions ont été créées en 1997 et ce sont celles qui existaient déjà de manière informelle. - A l'heure actuelle, 23 organisations interprofessionnelles ont été reconnues en Espagne dont deux interprofessions dans le secteur oléicole (huile d'olive et olives de table). - Les caractéristiques des interprofessions sont les suivantes : - Les interprofessions sont des organisations juridiques à caractère privé. - Les principales activités sont la transparence de marché, l'amélioration de la qualité, la traçabilité, la consommation, la défense de l'environnement, ... Les activités qui sont prohibées sont celles qui ont une influence sur la transparence du marché. - Il peut y avoir une seule organisation par produit. - L'interprofession doit regrouper tous les opérateurs du secteur. Pour qu'une interprofession soit reconnue comme telle, il faut qu'elle soit représentative (au moins 35% de la production nationale). Cependant, pour qu'il y ait une « extension des normes », il faut représenter au moins deux tiers de la production. Donc, on peut reconnaître une interprofession mais cela ne garantit pas qu'elle puisse avoir la capacité de demander une « extension des normes ». - Pour demander l'extension des normes, il faut présenter un programme de travail qui est soumis à l'approbation du Ministère. Ce programme doit être précis sur les besoins, la mise en œuvre et les échéances. Cette démarche se justifie par le fait que la cotisation obligatoire devient quasiment une taxe parafiscale. Cela doit donc remplir les mêmes critères que pour un bien public car on confie à un groupe des personnes la gestion de ce bien. - Selon notre interlocuteur, un des points faibles des interprofessions en Espagne est le financement. Il repose sur les cotisations des membres et sur quelques aides gouvernementales et européennes. Ces aides ne peuvent pas dépasser 50% des dépenses de promotion. Aucun financement est donné pour les salaires des membres du bureau. Ces aides sont réglementées par la loi espagnole mais elles ne sont pas encore en accord avec la réglementation européenne. - Le Ministère prépare des journées de réflexion sur les interprofessions pour faire un bilan après 10 ans. <p><i>Sur l'interprofession de l'huile d'olive et des olives de table :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'interprofession de l'huile d'olive regroupe 60% de la production et 91% de la transformation. L'interprofession des olives de table, quant à elle, regroupe 93% de la production et de la transformation. - Il y a trois organisations professionnelles agricoles qui font partie de l'interprofession (UPA, ASAJA et CCOE). Les coopératives peuvent intégrer l'interprofession du côté de la production ou de la transformation comme la CCAE. Du côté de la transformation, on retrouve les industries de transformation, les industries de mise en bouteille et de commercialisation: CCAE, INFAOLIVA, ANIERAC et ASOLIVA. - L'interprofession de l'huile d'olive a été créée en 2003. Au début, elle a été très dynamique mais après, ils n'ont pas pu trouver un consensus. L'interprofession des olives de table a été créée en 2005. Il y a eu un fort consensus dès le début. L'extension des normes a déjà été approuvée pour la période 2007-2010. Elle sera publiée dans le bulletin officiel d'ici peu. 	

Informations générales	
Date de la réunion	Vendredi 16 février 2007
Institution	FECOAV (Federación de Cooperativas Agrarias de la Comunidad de Valencia)
Personnes rencontrées	Manolo Pérez, technicien chargé du secteur huile d'olive
Coordonnées	C/Caballeros, 26, Valencia Tel : (34) 963 15 62 69 E-mail : fecoav@fecoav.es
DESCRIPTION DETAILLEE DE LA VISITE	
<i>Sur le secteur dans la région de Valence :</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Il existe des différences importantes entre le système de production de la région d'Andalousie et celui de la région de Valencia. La région d'Andalousie est la première productrice mondiale des olives avec des grandes plantations (environ 1,4 million hectares). La région de Valence produit une huile de haute qualité mais en quantités réduites (100.000 hectares avec 50.000 oléiculteurs soit en moyenne 2 hectares par producteur). - En Valence, il existe neuf variétés autochtones. La culture est faite en terrasses. Ce n'est pas possible de faire une culture intensive compte tenu des caractéristiques des sols. - Il existe 150 industries de trituration dont 100 coopératives qui produisent 80% de la production totale d'huile d'olive. - Dans la région de Valence, il y a une industrie très importante des olives de table mais les olives sont achetées ailleurs (en Andalousie et en Extremadura). La production de la région est utilisée quasi-exclusivement dans la fabrication d'huile d'olive. 	
<i>Sur la fédération :</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - La Fédération regroupe les unions des coopératives de Valence, de Castellón et d'Alicante. La FECOAV fait partie de l'Union des Coopératives Agricoles d'Espagne (CCAIE). - La Fédération assure la représentation des intérêts de ces membres. Elle fournit également des services comme le conseil juridique aux organisations, la formation à tous les niveaux, la mise en place des projets d'ingénierie et d'expertise-conseil et l'assurance agricole contre les catastrophes climatiques (ce sont les coopératives qui assurent leurs membres). - Il y a également des services qui sont fournis au niveau des coopératives de deuxième niveau comme la fourniture d'intrants et de matériel agricole, la commercialisation et le crédit. - Au cours des années 80, des aides ont été mises en place pour assurer l'appui technique. Les coopératives agricoles qui font partie de la fédération disposent d'un technicien qui donne un appui aux agriculteurs. - La coopérative El Villar (que nous avons visité) compte avec une unité de trituration, un dépôt pour les intrants et les produits phytosanitaires, un système de crédit et un département technique. - La coopérative achète les olives aux producteurs. Elle triturent les olives et elle donne une partie de l'huile produite aux producteurs pour leur auto-consommation mais ce n'est pas forcément une huile produite avec sa production. La qualité est plus ou moins la même. Le reste de la production est vendue à une même industrie de mise en bouteille. 	

Annexe II-2: Liste des participants au voyage d'étude. Filière oléicole

Organisme	Représentant
Association des Oléifacteurs de la Région de Marrakech Tensift El Haouz	Mr. Kanali Mustapha Industriel, Membre du bureau
Association des Producteurs des Olives de la Région de Marrakech	Mr. Benider Omar Producteur, Membre du bureau
Association des Producteurs des Olives de Beni Mellal	Mr. Charkaoui Znaydi Producteur, Membre du bureau
Fédération de Conserve des Produits Agricole du Maroc (FICOPAM)	Mr. Bennani Lahmam Directeur de la FICOPAM
Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement Rural	Mr. Saïdi Mohamed Directeur
Association des exportateurs d'huile d'olive ADEHO	Mr. Abdelwahab Bouayad Industriel, Président
Direction des Entreprises Publiques Agricoles et des Associations Professionnelles	Mr. Ezzaouini Errachid Chef de la Division des Organisations Professionnelles
Direction de la Production Végétale	Mr. Bourfoune Abdeslam Chef de la Division de l'horticulture.
Cabinet de Monsieur le Ministre	Mr. Ouzahra Mohamed Conseiller du Ministre
Office régionale de la Mise en Valeur Agricole du Haouz (ORMVAH)	Mr. Lamrani My Youssef Chargé du secteur des Organisations Professionnelles
Société de Gestion des Terres Agricoles (SOGETA)	Mr. Saoud Elbachir Directeur

Annexe III-1 Statuts d'INTERBEV

TITRE I : Dénomination, Composition, Siège, Durée

Article 1 :

Il est fondé entre les organisations professionnelles nationales les plus représentatives de la filière du bétail et des viandes, une Association interprofessionnelle régie par la loi du 1er juillet 1901 et la loi du 10 juillet 1975 modifiée et codifiée sous les articles L632-1 à L632-11 du Code Rural. Cette Association prend la dénomination d' "Association Nationale Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes" (INTERBEV).

Article 2 :

L'Association est composée des organisations professionnelles nationales suivantes, représentant les professions du secteur économique bétail et viande:

- Fédération Nationale Bovine (F.N.B.)
- Fédération Nationale Ovine (F.N.O.)
- Fédération Nationale de la Coopération Bétail et Viande (F.N.C.B.V.)
- Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (F.F.C.B.)
- Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes (F.N.I.C.G.V.)
- Syndicat National de l'Industrie des Viandes (S.N.I.V.)
- Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (C.F.B.C.T.)
- Fédération Nationale des Groupements d'Achats et Coopératives de la Boucherie et Boucherie-Charcuterie Française (COOBOF)
- Comité Métier Viande de la Fédération des entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD – Comité Métier Viande)
- Confédération Nationale de la Triperie Française (C.N.T.F.)
- Fédération Française des Marchés de Bétail Vif (F.M.B.V.)
- Fédération Nationale des Exploitants d'Abattoirs Prestataires de Services (F.N.E.A.P.)
- Comité de Coordination des Collectivités (CCC)

Article 3 :

Le siège social est fixé à la Maison Nationale des Éleveurs, 149 rue de Bercy, 75595 PARIS CEDEX 12.

Il peut être transféré en tout autre lieu sur simple décision de la Conférence des Présidents.

Article 4 :

La durée de l'Association est illimitée.

TITRE II : Objet

Article 5 :

L'Association a pour objet :

- La conclusion d'accords interprofessionnels pouvant être étendus par l'autorité administrative compétente.
- La mise en oeuvre d'actions communes conformes à l'intérêt général et compatibles avec les règles de la Communauté économique européenne pour :
- la promotion des produits sur les marchés intérieur et extérieur ;
- l'organisation et l'harmonisation des pratiques et relations professionnelles ou interprofessionnelles ;
- l'amélioration du fonctionnement, de la maîtrise et de la transparence du marché ;
- la réalisation de programmes de recherche appliquée, d'expérimentation et de développement ;
- la qualité des produits ;

- la connaissance de l'offre, de la demande et des mécanismes du marché.
- Par délégation des organisations professionnelles nationales membres, la défense et la promotion des intérêts communs de l'élevage et des activités industrielles, artisanales et commerciales de la filière du bétail et des viandes.
- Enfin, la coordination des actions conduites par les Comités Régionaux d'INTERBEV prévus à l'article 12 des présents statuts.
- Un emploi d'encadrement ou un emploi d'appui technique peuvent être occupés par un ou deux fonctionnaires de l'Etat en service détaché.

TITRE III : Fonctionnement et Administration

Article 6 :

L'Assemblée Générale est formée :

- De membres avec voix délibératives : deux représentants par organisation professionnelle nationale membre dûment mandatés dans les conditions statutaires qui leur sont propres.
- De membres associés avec voix consultatives : les Comités Régionaux d'INTERBEV reconnus définis à l'article 12 représentés par leur président ou un suppléant dûment mandaté.

Les Présidents des Sections spécialisées définies à l'article 9 assistent également à l'Assemblée Générale.

Article 7 :

L'Assemblée Générale:

- définit les orientations générales de l'Association;
- entend les rapports sur la gestion de la Conférence des Présidents définie à l'article 10 et sur la situation financière et morale de l'Association ;
- peut nommer tout commissaire vérificateur des comptes et le charger de faire un rapport sur la tenue de ceux-ci ;
- approuve les comptes de l'exercice, vote le budget de l'exercice suivant et pourvoit à l'élection du Président ;
- modifie les statuts ;
- décide de la dissolution de l'Association et nomme en ce cas un ou plusieurs liquidateurs.

Article 8 :

L'Assemblée Générale se réunit au moins une fois par an. Elle est convoquée quinze jours au moins avant la date fixée à l'initiative du Président ou à la demande de la moitié des organisations professionnelles nationales membres plus une. Le Président fixe un ordre du jour qui est indiqué sur les convocations.

L'Assemblée Générale ne peut valablement délibérer que si les 2/3 des représentants des organisations nationales membres sont présents ou représentés.

Les décisions ne peuvent porter que sur des sujets inscrits à l'ordre du jour. Les décisions sont prises à l'unanimité des organisations professionnelles nationales membres présentes.

Dans le cas où une organisation professionnelle nationale membre déclare qu'elle n'est pas concernée par un problème et estime préférable de s'abstenir, la décision, prise à l'unanimité des autres organisations professionnelles nationales membres présentes, est réputée valable et est opposable à l'ensemble des organisations professionnelles nationales membres.

Article 9 :

Sur décision de l'Assemblée Générale, il peut être créé, au sein de l'Association, sauf s'il existe déjà une association interprofessionnelle spécifique associée à INTERBEV, une ou plusieurs Sections spécialisées par produit. Ces sections réunissant les diverses organisations concernées étudient les problèmes spécifiques de leurs membres et font toutes propositions à la Conférence des Présidents.

Article 10 :

L'Association est administrée par une Conférence des Présidents. La Conférence des Présidents est formée des Présidents des organisations professionnelles nationales membres de l'Association ou de leurs représentants dûment mandatés.

La Conférence des Présidents :

- prend toutes décisions nécessaires à la bonne marche de l'Association dans le cadre des orientations définies par l'Assemblée Générale ;
- prend toutes décisions financières sur proposition du Trésorier ;
- agréé les Comités Régionaux d'INTERBEV sur proposition du Collège Régional visé à l'article 12.

Les décisions sont prises à l'unanimité des Présidents des organisations professionnelles nationales membres ou de leurs représentants dûment mandatés en cas de force majeure.

Les réunions de la Conférence des Présidents sont convoquées au moins huit jours à l'avance par le Président ou à la demande motivée d'une organisation professionnelle nationale membre.

La Conférence des Présidents désigne en son sein et pour trois ans, lors de la réunion qui suit l'élection du Président par l'Assemblée Générale :

- Deux Vice-présidents
- Un Trésorier et éventuellement un Trésorier Adjoint
- Un Secrétaire Général et éventuellement un Secrétaire Général Adjoint

En cas de vacance de l'un de ces postes, la Conférence des Présidents procède dans les meilleurs délais à la désignation d'un remplaçant pour la durée du mandat restant à courir.

Article 11 :

Le Président est élu pour 3 ans parmi les membres de la Conférence des Présidents par l'Assemblée Générale à la majorité des 2/3 des organisations professionnelles nationales membres. Il convoque les Assemblées Générales et les réunions de la Conférence des Présidents. Il représente l'Association dans tous les actes de la vie civile et est investi de tous pouvoirs à cet effet. Il a notamment qualité pour ester en justice au nom de l'Association, tant en demande qu'en défense. En cas d'absence ou de maladie, il est remplacé par un Vice-président, et en cas d'empêchement de ce dernier, par le membre le plus ancien ou par tout autre membre spécialement délégué par la Conférence des Présidents.

Le Trésorier en liaison avec le Trésorier Adjoint tient les comptes de l'Association, perçoit les recettes et ordonne les dépenses. Il a qualité pour procéder au dépôt ou retrait, au transfert et à l'aliénation de toutes sommes, titres ou valeurs, en toucher le remboursement et en donner quittance.

Article 12 :

Les Comités Régionaux d'INTERBEV sont constitués conformément au Code Rural. Pour être reconnus par l'Association Nationale, ils doivent respecter les principes de composition et de fonctionnement (unanimité) de l'Association Nationale. Ils ne doivent être composés que de représentants départementaux ou régionaux des organisations professionnelles nationales membres d'INTERBEV, en règle et reconnus par celles-ci. Les Présidents des Comités Régionaux reconnus, ou leurs représentants dûment mandatés à cet effet, constituent le Collège Régional.

Le Collège Régional se réunit, sur convocation du Président d'INTERBEV, au moins deux fois par an ou à la demande d'au moins trois Présidents de Comité Régional. Les réunions sont coprésidées par un membre de la Conférence des Présidents spécialement désigné à cette fin et un membre du Collège Régional élu pour un an au sein de celui-ci et qui participe de droit à la Conférence des Présidents avec voix consultative.

Le Collège Régional est obligatoirement consulté sur les sujets suivants :

- accords interprofessionnels,
- programme de communication,

- projet de budget,
- missions des Comités Régionaux.

Les projets de décision concernant ces questions sont communiqués au Collège Régional pour examen. L'avis du Collège Régional est communiqué par écrit au Président d'INTERBEV dans le délai de trente jours à compter de la communication au Collège Régional. Passé ce délai et en l'absence d'avis écrit, le Collège Régional est réputé avoir donné un avis favorable.

Au cas où un projet de décision concernant l'une des questions énumérées ci-dessus est adopté sans avoir été préalablement communiqué au Collège Régional, la décision n'est pas acquise.

TITRE IV : Accords interprofessionnels

Article 13 :

Lorsqu'un accord est conclu entre les organisations professionnelles nationales membres dans les conditions prévues par le Code Rural, chacune doit l'exécuter en ce qui la concerne et veiller à son respect par ses adhérents. La Conférence des Présidents garde un droit de contrôle de l'application globale de ces mesures.

Lorsqu'une organisation professionnelle nationale membre déclare qu'elle n'est pas concernée par un problème et estime préférable de s'abstenir, l'unanimité est réputée acquise lorsque la décision est approuvée par toutes les autres organisations professionnelles nationales membres.

Article 14 :

Il est institué une Commission Nationale Interprofessionnelle des Litiges, constituée des représentants des organisations professionnelles nationales membres de l'Association à la Conférence des Présidents.

Elle statue sur les questions nées d'un problème d'interprétation d'un accord interprofessionnel portées à sa connaissance par un des membres de l'Association.

Elle organise la conciliation :

- des litiges entre les membres survenant à l'occasion de l'adoption d'un accord interprofessionnel,
- des litiges entre les membres survenant à l'occasion de l'application d'un accord interprofessionnel.

En cas de non-conciliation, le litige est déféré au Président de l'Association qui organise la procédure arbitrale et fait assurer le secrétariat.

En cas d'échec de la conciliation organisée par les Comités Interprofessionnels Régionaux, les parties en litige peuvent saisir la Commission Nationale Interprofessionnelle des Litiges, aux fins d'arbitrage.

TITRE V : Admission, Démission, Radiation

Article 15 :

Ne peuvent être admis comme membres de l'Association interprofessionnelle que les organisations professionnelles nationales représentatives de la filière du bétail et des viandes. La demande d'adhésion est formulée par écrit et acceptée par la Conférence des Présidents délibérant dans les conditions prévues à l'article 10, après vérification que l'organisation candidate répond aux conditions exigées par les statuts et au règlement intérieur définissant les critères de représentativité exigés pour être membres d'INTERBEV.

En devenant membres de l'Association, les organisations professionnelles nationales prennent l'engagement irrévocable :

- de se conformer à toutes les dispositions des présents statuts,
- de se conformer à toutes les dispositions prévues par les accords interprofessionnels,
- de verser la cotisation annuelle fixée par la Conférence des Présidents.

Article 16 :

La démission d'une organisation professionnelle nationale membre prend effet à l'expiration de l'exercice en cours à la date à laquelle elle est donnée, sous réserve du respect d'un préavis de six mois et du paiement des cotisations de l'exercice. Elle est donnée par lettre recommandée adressée au Président.

Article 17 :

L'Assemblée Générale peut radier toute organisation professionnelle nationale membre ne répondant plus aux conditions d'admission ou ne respectant pas ses obligations à l'égard de l'Association.

Article 18 :

Les demandes d'admission et les préavis de démission sont accompagnés de la délibération des instances habilitées ayant autorisé ces demandes.

TITRE VI : Règlement intérieur, administration, gestion de l'association et dissolution

Article 19 :

Un règlement intérieur définissant les règles de fonctionnement de l'Association et des Sections est établi par la Conférence des Présidents qui doit le faire approuver par l'Assemblée Générale.

Ce règlement est destiné à fixer les différents points non prévus par les statuts et notamment ceux qui ont trait à l'administration interne de l'Association.

Article 20 :

Les ressources de l'Association se composent :

1. des cotisations de ses membres ;
2. des cotisations et pénalités qui seraient rendues obligatoires dans les conditions prévues par le Code Rural ;
3. des redevances éventuelles qui pourraient être demandées à tous professionnels, organisations syndicales ou associations pour les services professionnels qu'ils solliciteraient des divers services créés par l'Association. Ces redevances seront décidées par l'Assemblée Générale sur propositions de la Conférence des Présidents.
4. des subventions, des contributions et remboursements de frais, résultant des conventions particulières, notamment avec les Pouvoirs Publics ;
5. de toutes autres ressources autorisées par les textes législatifs et réglementaires ;
6. des intérêts et revenus des biens appartenant à l'Association.

Il peut être créé un fonds de réserve des économies réalisées qui est employé suivant décision prise en Assemblée Générale.

ANNEXE III – 2 – Programme de visite en France équipe « Viandes rouges »

Programme Filières Viandes rouges

11 au 15 juin 2007 - Accompagnateur : Christian FUSILLIER

Arrivée du groupe à Paris le dimanche 10 juin par le vol RAM 780 à 12h45. **Accueil à l'aéroport par l'Iram et transfert par minibus à l'hôtel Magendie.**

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat avancement	Thèmes abordés
Lundi 11 juin Paris	9h00 – 10h00	Mr Sébastien SUBSOL, MAE Lieu de la réunion : Salle de réunion à l'Hôtel MAGENDIE 6 rue Corvisart 75013 Paris - Tél : 01 43 36 13 61 Métro Corvisart	confirmé	Axes stratégiques de la coopération française en zone méditerranée – acteurs, activités, interprofessions
	10h30-11h30	Mr PUJOL, Mr ELOI, FNEAP 91 avenue de la République 75540 PARIS cedex 11 Téléphone : 01 43 38 20 40 Fax : 01 43 38 71 371	confirmé	FNEAP : Fédération Nationale des Exploitants d'Abattoirs Prestataires de Service
Paris	12h30 – 14h	Déjeuner		
	15h00 – 16h30	Mr Nils BEAUMOND de INTERBEV Maison Nationale des Eleveurs 149 rue de Bercy 75595 Paris cedex 12 Tél. : 01 40 04 51 13 Fax : 01 40 04 51 11 Courriel : interbev@interbev.asso.fr	confirmé	INTERBEV : Association Nationale Inter--professionnelle du Bétail et des Viandes FNO : Fédération Nationale Ovine FNB : Fédération Nationale Bovine

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat avancement	Sujet
Mardi 12 juin Paris	10h00 – 11h30	Mr Hervé Des Déserts ; FNICGV (01.53.02.40.15) à la Maison des associations 11 rue Caillaux 75013 (salle verte) Métro maison blanche	confirmé	FNICGV : Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros de Viande
	11h30 - 12h30	Mr Hugues BEYLER ; FFCB (01 53 02 40 10) à la Maison des associations 11 rue Caillaux 75013 (salle verte)	confirmé	FFCB : Fédération Française des Commerçants en Bestiaux
Paris	12h30 – 14h	Déjeuner		
Paris	14h30 – 16h30	Mme PARANT Marie Frédérique Ministère de l'agriculture Direction générale de l'alimentation – Bureau des exportations – Service de la coopération - 251 rue de Vaugirard – 01.49.55.58.18 – Métro Volontaire	confirmé	Organisation des services du Ministère de l'agriculture et de l'élevage – Négociations sanitaires Actions d'appui à l'exportation

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat d'avancement	Sujet
Mercredi 13 juin Paris	10h00 – 12h00	Mme Cécile MOUSSET - CFBCT 98 boulevard Péréire 75017 PARIS Téléphone : 01 40 53 47 50 Fax : 01 43 80 23 85	confirmé	CFBCT : Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs
	12h30 – 14h	Déjeuner		
	14h30 – 16h00	Centre d'Information des Viandes – Valérie	confirmé	CIV : centre d'information des viandes

		MESTRE - 64, rue Taitbout 75009 Paris Tél. : 01 42 80 04 72 - Fax : 01 42 80 67 45		
Voyage Paris – Clermont Ferrand	Train 17h27 Arrivée à 20h59	Nuit Hôtel à Clermont Ferrand	confirmé	

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat d'avancement	Sujet
Jeudi 14 juin Clermont Ferrand Montluçon	8h00 – 12h30	Visites avec l'ADIV Association pour le Développement de l'Institut de la Viande – Mr Jacques DUPIT. T : 04 73 98 53 80 - Portable : 06 07 38 26 73 2 rue Chappe - 63039 Clermont-Ferrand cedex 2	confirmé	Visites dans la région de Montluçon Abattoir, atelier de découpe, atelier de transformation (SEAM Abattoir, Et. Puigrenier)
	12h30 – 14h	Déjeuner		
	14h30 – 18h00	Visites avec l'ADIV	confirmé	Visite d'une exploitation agriculture-élevage (organisé par Gpe AGENA – semences animales) Présentation de l'ADIV
		Nuit Hôtel Clermont Ferrand		

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat d'avancement	Sujet
Vendredi 15 juin	Train 8h20 Arrivée 12h09	Voyage Clermont Ferrand - Paris	confirmé	
	13h00 – 14h30	Déjeuner		

	14h30 – 15h00	Présentation par BOI – Mr Didier NECH Bureau des Organisations Internationales Salle de réunion Scouts de France Rue de la Glacière	confirmé	Salon InterAgro de Casablanca
	15h00 – 16h00	Salle de réunion Scouts de France Rue de la Glacière		Réunion de synthèse

Date et lieu	Horaire	Personne contact – adresse	Etat d'avancement	Sujet
Dimanche 17 juin	Départ hôtel minibus à 11h 30	Vol AT 783 départ 13h40 pour Rabat	confirmé	

ANNEXE III – 3 – Liste des participants voyage étude viandes rouges

Voyage d'étude en France du 10 au 17 juin 2007
au profit d'opérateurs professionnels et administratifs de la filière « viandes rouges »

Liste des participants

Organismes	Nom & prénom	Coordonnées
Association Nationale Ovine et Caprine –ANOC-	Mr. Ben Mbarek Feneri : Président Mr. Saïd Fagouri : Directeur	GSM : 061 75 17 52
Association Nationale des Producteurs de Viandes Rouges – ANPVR-	Mr Abdelkader Lebbiri : Président Mr. Housni Chafai : Directeur Mr. Mohamed Abida : Membre de bureau	GSM : 066 67 33 45 GSM : 061 43 04 37 GSM : 070 10 63 14
Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement (COMADER) et Association	Mr. Saïdi Mohamed : Directeur	GSM : 061 42 77 94
Direction des Entreprises Publiques Agricoles et des Associations Professionnelles (MADRPM)	Mr. Errachid Ezzaouini Chef de la Division des Sociétés Coopératives et des Associations Professionnelles	Tel : 037 76 59 53 Fax : 037 76 13 64 GSM : 068 45 92 57
Direction des Affaires Administratives et Juridiques	Mr. Abderrahim Zhari Directeur	Tel : 037 76 25 78 Fax : 037 76 48 92 GSM : 064 71 80 99
Direction de l'élevage	Mme. Naima Taghzout : Chef de service	GSM : 061 24 49 24
Direction du Budget au Ministère des Finances et de la privatisation	Mr. Faouzi Lakjaa Chef de la Division du secteur agricole et de la compensation	Tel : 037 67 73 12