



CTB MAROC



Office
Régional de
Mise en
Valeur
Agricole de
Ouarzazate



المكتب الوطني للإستشارة الفلاحية
Office National du Conseil Agricole

RAPPORT DES RESULTATS 2016

PROJET DE DÉVELOPPEMENT DES FILIÈRES DU
SAFRAN ET DU PALMIER DATTIER DANS LES
RÉGIONS SOUSS-MASSA ET DRÂA-TAFILALET



Atelier de formation à la capitalisation, Assilah, août 2016

Sommaire

Acronymes 4

1	Aperçu de l'intervention.....	5
1.1	FICHE D'INTERVENTION	5
1.2	EXECUTION BUDGETAIRE.....	6
1.3	AUTOEVALUATION DE LA PERFORMANCE	7
1.3.1	<i>Pertinence</i>	7
1.3.2	<i>Efficacité</i>	7
1.3.3	<i>Efficiéce</i>	8
1.3.4	<i>Durabilité potentielle</i>	8
1.4	CONCLUSIONS	9
2	Monitoring des résultats	10
2.1	ÉVOLUTION DU CONTEXTE	10
2.1.1	<i>Contexte général</i>	10
2.1.2	<i>Contexte institutionnel</i>	10
2.1.3	<i>Contexte de gestion : modalités d'exécution</i>	11
2.1.4	<i>Contexte HARMO</i>	11
2.2	PERFORMANCE DE L'OUTCOME	12
2.2.1	<i>Progrès des indicateurs</i>	12
2.2.2	<i>Analyse des progrès réalisés</i>	13
2.2.3	<i>Impact potentiel</i>	13
2.3	PERFORMANCE DE L'OUTPUT 1	14
2.3.1	<i>Progrès des indicateurs</i>	14
2.3.2	<i>État d'avancement des principales activités</i>	15
2.3.3	<i>Analyse des progrès réalisés</i>	16
2.4.	PERFORMANCE DE L'OUTPUT 2	29
2.4.1.	<i>Progrès des indicateurs</i>	29
2.4.2.	<i>État d'avancement des principales activités</i>	30
2.4.3.	<i>Analyse des progrès réalisés</i>	30
2.5.	PERFORMANCE DE L'OUTPUT 3	40
2.5.1.	<i>Progrès des indicateurs</i>	40
2.5.2.	<i>État d'avancement des principales activités</i>	41
2.5.3.	<i>Analyse des progrès réalisés</i>	41
2.6.	THEMES TRANSVERSAUX	46
2.6.1.	<i>Genre</i>	46

2.6.2. <i>Environnement</i>	48
2.7. GESTION DES RISQUES	49
3. Pilotage et apprentissage	60
3.1. REORIENTATIONS STRATEGIQUES.....	60
3.2. RECOMMANDATIONS.....	60
3.3. ENSEIGNEMENTS TIRES.....	60
4. Annexes 63	
4.1. CRITERES DE QUALITE.....	63
4.2. DECISIONS PRISES PAR LE COMITE DE PILOTAGE ET SUIVI	67
4.3. CADRE LOGIQUE MIS A JOUR.....	70
4.4. APERÇU DES MORE RESULTS	73
4.5. RAPPORT « BUDGET VERSUS ACTUELS (Y – M) »	74
4.6. RESSOURCES EN TERMES DE COMMUNICATION	75
4.6.1. <i>Communications à l'initiative du projet</i>	75
4.6.2. <i>Communications en lien avec les activités du projet</i>	76

Acronymes

ABH	Agence de bassin hydraulique
ADA	Agence pour le Développement Agricole
AG	Assemblée Générale
ANDZOA	Agence nationale pour le Développement des zones oasiennes et de l'arganier
AOP	Appellation d'origine protégée
ATI, ATN	Assistant Technique International, National
CA	Conseil d'Administration (coopératives ou GIE)
CCA	Cellule de coordination et d'appui
COFIL	Comité de Pilotage, anciennement SMCL
CTB	Coopération technique belge, Agence belge de développement
CTS	Comité Technique de Suivi du projet
DTF	Dossier technique et financier
FdR	Fonds de roulement
GCAM	Groupe Crédit agricole du Maroc
GIE	Groupement d'intérêt économique
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, l'agence de coopération internationale allemande pour le développement
INRA	Institut national de la Recherche agronomique
M&D	association Migrations et développement
MAPM	Ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime
MEF	Ministère de l'Economie et des Finances
MTR	Mid-term revue
ONCA	Office national du Conseil agricole
ONG	Organisation non gouvernementale
ONSSA	Office national de la Sécurité sanitaire des Aliments
OP, OPA	Organisation professionnelle, OP agricole
ORMVAO	Office régional de mise en valeur agricole de Ouarzazate
PAGIE	programme d'appui aux GIE dans la zone oasienne
PDAI-IKAF	ou PDAI : Projet de développement agricole intégré des communes rurales d'Iknioun et Aït El Fersi
PDFSD	Projet de Développement des Filières Safran et Dattes
PIT	Program information tool
PMH	Petite et moyenne hydraulique
PMV	Plan Maroc Vert
PTF	partenaires techniques et financiers
RH	Ressources Humaines
RI	Règlement intérieur

1 Aperçu de l'intervention

1.1 Fiche d'intervention

Intitulé de l'intervention	Programme de Développement des filières du safran et du palmier dattier dans les régions Souss-Massa-Drâa-Tafilalet
Code de l'intervention	MOR 1204311
Localisation	OUARZAZATE, Région Drâa-Tafilalet, Maroc
Budget total	Etat marocain : 21.165.641 euros Bénéficiaires : 3 918.000 euros Contribution belge : 12 000 000 euros
Institution partenaire	Office régional de mise en valeur agricole de Ouarzazate, l'ORMVAO + ONCA
Date de début de la Convention spécifique	17 avril 2013
Date de démarrage de l'intervention/ Comité de pilotage d'ouverture	7 juin 2013
Date prévue de fin d'exécution	6 juin 2019
Date de fin de la Convention spécifique	16 avril 2020
Groupes cibles	Les producteurs et productrices de la petite agriculture solidaire
Impact	Autonomisation et renforcement du développement économique et social durable des petits producteurs et productrices de safran et de dattes dans la zone d'action de l'ORMVAO
Outcome : Deux objectifs spécifiques portant sur deux filières distinctes, safran et dattes	<ol style="list-style-type: none"> 1. La filière du safran est mieux développée et est valorisée de manière plus équitable et durable dans le Cercle de Taliouine et dans la zone de Taznakht 2. La filière des dattes est mieux développée et est valorisée de manière plus équitable et durable au niveau de la zone d'action de l'ORMVAO
Outputs (NB : Deux Outcome, avec des résultats équivalents pour chacune des deux filières concernées)	<p>Résultat 1: Les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir du safran/dattes de qualité en veillant à la préservation de l'environnement.</p> <p>Résultat 2: Les coopératives et GIE sont capables de commercialiser leur safran à travers les circuits formels aux consommateurs finaux avec une meilleure valeur ajoutée locale et de façon équitable / Les coopératives et GIE sont capables de commercialiser la production de dattes avec une meilleure valeur ajoutée locale et de façon équitable.</p> <p>Résultat 3: Les différents maillons et acteurs des deux filières sont mieux intégrés et professionnalisés.</p>
Année couverte par le rapport	2016

1.2 Exécution budgétaire

	Budget En euros	Dépenses		Solde	Taux de déboursement à la fin de l'année n
		Années précédentes	Année couverte par le rapport (n)		
Total	12 000 000	2013 : 98 228,8 2014 : 1 077 685,21 2015 : 2 206 963,93	2 193 767	6 388 390	47%
Outcome1	3 425 800	2013 : 15 490,64 2014 : 337 861,52 2015 : 655 972,27	481 915	1 921 267	44%
Output 1	2 420 300	2013 : 0 2014 : 214 580,09 2015 : 515 396,31	304 556	1 382 929	43%
Output 2	705 000	2013 : 15 490,64 2014 : 105 591,3 2015 : 116 242,76	124 235	332 985	53%
Output 3	300 500	2013 : 0 2014 : 17 690,14 2015 : 24 333,49	53 124	205 353	32%
Outcome2	6 386 031	2013 : 254,85 2014 : 364 570,86 2015 : 1 195 612,73	1 294 352	3 530 771	45%
Output 1	4 520 700	2013 : 0 2014 : 341 916,23 2015 : 1 074 112,51	1 223 771	1 861 511	59%
Output 2	1 497 500	2013 : 254,85 2014 : 4 058,24 2015 : 60 693,67	49 057	1 388 138	7%
Output 3	367 831	2013 : 0 2014 : 18 596,39 2015 : 56 806,55	21 524	281 122	24%
Moyens Généraux	2 068 860	2013 : 82 483,31 2014 : 375 252,83 2015 : 355 378,65	417 500	817 043	61%
Réserve	119 309	0	0	119 309	0%

Avec un démarrage mi-2013 et une fin programmée mi-2019, le projet se situe au 31/12/2016 à 58% de son temps d'exécution.

Bien que le taux de décaissement global ne soit que de 47%, il faut préciser que le taux d'engagement du budget en cogestion est de 66% et que le budget géré par l'ONCA n'est engagé qu'à hauteur de 6,2% (contre 82% sur le budget ORMVAO).

	Budget	Engagement au 31/12/2016	Taux
Régie	4 913 844	4 660 234	95%
Cogestion	7 086 156	4 672 168	66%
Total	12 000 000	9 332 402	78%

1.3 Autoévaluation de la performance

1.3.1 Pertinence

PERTINENCE : évaluation globale	A	B	C	D
	X			

Les objectifs et modes d'intervention correspondent précisément aux besoins des bénéficiaires, à la politique nationale (PMV Pilier II) et à l'optique de la coopération belge, de même que l'approche par filières, qui répond à un double besoin :

- L'importance économique et socio culturelle de la datte, et le déficit d'une offre nationale de qualité à même de concurrencer les importations.
- La nécessité de valoriser le safran marocain, produit de forte valeur intrinsèque, qui n'a pas encore la place qu'il mérite sur les marchés.

La méthode adoptée, qui consiste à appuyer une structuration par la base correspond bien aux objectifs poursuivis.

1.3.2 Efficacité

EFFICACITÉ : évaluation globale	A	B	C	D
	X			

Dans les deux filières les comités techniques de suivi (CTS) ont été très positifs, les bénéficiaires et les partenaires se sont déclarés satisfaits de l'avancement des activités et ont encouragé l'équipe projet à poursuivre ses efforts dans la voie engagée.

On observe une évolution très nette au niveau des coopératives qui ont fortement progressé sur les deux filières avec toujours une avance de la filière safran. Au niveau des GIE, le changement n'est pas encore nettement perceptible dans les indicateurs mais il est bien réel dans les mentalités et la vision des membres des GIE. En particulier sur la filière dattes, les tournées de prospection commerciales et la mise en place des crédits bancaires ont fait évoluer l'attitude des membres d'une position de tutelle des services publics vers un début d'autonomie et un positionnement entrepreneurial. 3 GIE sur 4 ont connu un changement de gouvernance et deux d'entre eux ne sont pas encore stabilisés à ce niveau.

1.3.3 Efficience

EFFICIENCE :	A	B	C	D
évaluation globale		X		

Au niveau des ressources humaines, les deux équipes n'ont été totalement opérationnelles qu'au mois de juin avec le recrutement de 6 nouveaux postes. En octobre, conformément à la recommandation de la cour des comptes, 5 collaborateurs retraités ont quitté leurs fonctions et le processus de recrutement pour les remplacer n'a pas abouti avant la fin de l'année. Le retard de livraison du matériel destiné aux coopératives, imputable aux deux fournisseurs, a été préjudiciable à la réalisation de certaines activités mais ce retard pourra être rattrapé sur l'année suivante. La dynamique enclenchée et entretenue par l'équipe projet auprès des bénéficiaires permet d'atténuer l'effet de ces retards.

1.3.4 Durabilité potentielle

DURABILITÉ :	A	B	C	D
évaluation globale	X			

L'objectif d'autonomie économique et financière des GIE est toujours réaliste à l'horizon 2019 à condition de poursuivre les efforts pour garantir les débouchés commerciaux sur des marchés rémunérateurs par des contrats. L'enjeu principal est d'atteindre le seuil de rentabilité en 2017 pour permettre aux GIE d'avoir une petite équipe de salariés qui assure le fonctionnement autonome des unités.

Les membres du comité de pilotage suivent avec attention et satisfaction la réalisation des activités et ont encouragé l'ORMVAO et toute l'équipe projet à redoubler d'efforts pour atteindre les résultats et engager les ressources financières.

L'année 2016 a été l'année de mise en place des directions régionales de l'ONCA et en particulier de l'ONCA d'Er-Rachidia. Grâce à la disponibilité et à l'implication du point focal de Ouarzazate dans les activités du projet, on peut affirmer que le dispositif institutionnel à trois composantes (CTB-ORMVAO-ONCA) est totalement opérationnel et que les deux partenaires du projet sont totalement investis dans la mise en œuvre des activités et l'atteinte des objectifs.

1.4 Conclusions



L'année 2016 a été marquée par de nombreux changements structurels, tant au sein du projet et de sa maîtrise d'ouvrage qu'au niveau des bénéficiaires et de l'environnement législatif.

Au sein de l'équipe, 9 collaborateurs ont quitté le projet, 5 ont changé de poste et 7 nouveaux collaborateurs ont été intégrés, ce qui fait que 50% de l'effectif final (23) est constitué de nouveaux ou de personnes ayant de nouvelles fonctions.

Les coopératives ont toutes évolué au cours de l'année, elles ont défini ou redéfini leur projet collectif, révisé leurs statuts et règlements intérieurs et ont commencé à se mettre en ordre de marche pour livrer des produits de qualité aux GIE. Les GIE de leurs côtés ont découvert de nouvelles opportunités de marché, ont expérimenté un premier crédit bancaire, et ont redonné une nouvelle orientation dans leur gouvernance interne en mettant à plat les difficultés et les discordances et en définissant un plan d'actions.

Comme toujours, tous ces changements ne se sont pas faits aussi rapidement et aussi complètement que souhaité mais des avancées significatives ont été réalisées dans les mentalités et c'est ce qui est le plus difficile à faire évoluer. Ainsi il est fort probable que les actions de fond qui ont été menées en 2016 auprès des organisations de producteurs portent leurs fruits en 2017 avec des progrès significatifs sur les indicateurs du projet.

Les échanges avec les partenaires et maitres d'ouvrages ont fait ressortir un déficit de communication du projet et cette lacune sera comblée en 2017 par la mise en œuvre d'un plan de communication permettant à toutes les parties prenantes d'être informées des réalisations et de l'avancement des activités.

Fonctionnaire exécution nationale Abdelmajid MERKOUSSE	Fonctionnaire exécution CTB Olivier LEGROS
	

2 Monitoring des résultats

2.1 Évolution du contexte

2.1.1 Contexte général

L'activité du projet a été influencée par 5 facteurs externes liés au dispositif législatif Marocain :

Un redécoupage administratif des régions est entré en vigueur en 2016, ce qui pour conséquence que l'intervention relève désormais de deux circonscriptions régionales au lieu d'une : La province de Taliouine fait partie de la Région Souss-Massa tandis que les provinces de Ouarzazate (dont Taznakht), Zagora et Tinghir font partie de la région de Drâa-Tafilalet. La zone d'intervention de l'ORMVAO n'a pas été modifiée mais au niveau de l'ONCA, le projet dépend de deux directions régionales différentes.

La convention entre le Ministère de l'agriculture et le groupe Crédit Agricole du Maroc est entrée en vigueur et permet un accès facilité au crédit bancaire pour les GIE de la filière dattes. Ce texte a permis d'une part de faciliter l'obtention de crédits pour les 4 GIE suivis par le projet et d'autre part, a rendu obsolète un marché en cours d'attribution pour la recherche de solutions de fonds de roulement pour les GIE.

Un nouveau texte de loi a été mis en application sur les interprofessions avec des obligations réglementaires sur l'organisation et sur les membres. Les filières Safran et Dattes sont concernées par ce texte et doivent s'y conformer.

Un nouveau texte de loi sur les coopératives agricoles est également entré en vigueur, ce qui a conduit l'équipe projet à accompagner de nombreuses coopératives pour mettre leurs statuts et règlement intérieur en conformité.

Les élections législatives ont été organisées au mois de novembre et certaines activités ont été retardées du fait de l'interdiction d'organiser des réunions durant cette période.

2.1.2 Contexte institutionnel

Au niveau de l'ORMVAO, le directeur général a été nommé en janvier à la direction régionale de l'agriculture et son remplaçant n'a été nommé qu'en juin 2016. Ceci n'a pas affecté la bonne marche du projet puisque le Directeur par intérim était un des chefs de services et que c'est ce dernier qui a été promu au poste de Directeur.

L'opérationnalisation de l'ONCA en qualité de maître d'ouvrage du projet a pris du retard. Un montant de 1.850.000 MAD a été inscrit au budget 2016 de l'ONCA au titre du projet PDFSD alors que les activités prévues dépassaient 3.000.000.

Le Directeur Régional de l'ONCA Draâ-Tafilalet a été nommé en juillet 2016 et a reçu son budget au mois d'août. De ce fait, ce n'est qu'à partir du mois d'août que les procédures d'appel d'offres ont pu être lancées pour les marchés programmés avec l'ONCA avec les premières publications en octobre et les

ouvertures de plis en novembre. Ce retard dans l'installation du dispositif régional de l'ONCA a été préjudiciable à l'avancement du projet. Toutefois, il faut souligner le dynamisme et la forte implication du point focal de Ouarzazate dans les activités du projet, ce qui a permis le lancement des 2 premiers appels d'offres et la préparation des plans d'actions et du budget 2017. Compte tenu des bonnes relations établies avec la direction Régionale de Er-Rachidia et grâce à l'expérience acquise sur les premiers appels d'offres, la mise en œuvre des activités prévues en 2017 peut s'envisager avec optimisme.

Malgré le retard de 6 mois sur la mise en place de la direction régionale de l'ONCA, la collaboration avec les services ONCA est pleinement opérationnelle et les premiers marchés ont été lancés. La cogestion avec l'ORMVAO s'est déroulée dans un esprit constructif avec une disponibilité de tous les services et une aide mutuelle pour l'atteinte des objectifs communs.

2.1.3 Contexte de gestion : modalités d'exécution

A part le retard dû à la mise en place des directions régionales de l'ONCA, le projet a un taux d'engagement satisfaisant et le taux de décaissement s'est amélioré. Il faut signaler que du fait des réductions de budget décidées par la coopération Belge sur certains projets, le Ministère des Finances du Maroc a donné comme instruction aux maîtres d'ouvrages d'engager la totalité du budget en 2017. Pour l'ORMVAO, le taux d'engagement atteint est de 81,9%, le solde sera engagé et exécuté en 2017. Pour l'ONCA, l'exécution des marchés engagés en 2017 s'étalera jusqu'en fin 2018.

2.1.4 Contexte HARMO

Le démarrage du Projet PAGIE en juillet 2016 a influencé la mise en œuvre du PDFSD sur la filière dattes puisque ce projet prévoit des activités similaires qui porteront sur tous les GIE dattes qui sont hors du champ d'actions du PDFSD. Il y a une totale complémentarité géographique entre les deux projets, les échanges ont été continus et devront rester réguliers, voire s'intensifier jusqu'à la fin du programme. La démarche de capitalisation a été entamée à cet effet afin que la PAGIE puisse bénéficier au maximum de l'expérience acquise au niveau du PDFSD.

2.2 Performance de l'outcome



2.2.1 Progrès des indicateurs

Dans le cadre de notre projet, nous avons, deux objectifs spécifiques.

Pour la filière safran : Outcome 1: la filière du safran est mieux développée et est valorisée de manière équitable et durable dans le Cercle de Taliouine et la Zone de Taznakht.

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible 2019
Indicateur 1 : Nombre de coopératives ayant un certificat AOP et une autorisation sanitaire pour vendre du safran	0	0	1	1 obtenue et 4 en cours	3
Indicateur 2 : Valeur ajoutée des ventes de safran pour les producteurs et productrices	52 160	51 350	70 000	73 680	100 000
Indicateur 3 : Nombre de GIE qui ont un résultat d'exploitation positif	0	0	1	2	2

Pour la filière du palmier dattier : Outcome 2: La filière des dattes est mieux développée et est valorisée de manière équitable et durable au niveau de la zone d'intervention de l'ORMVAO

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 1 : 4 unités fonctionnelles disposent d'un résultat d'exploitation positif	0	1	2	0	4
Indicateur 2 : Pourcentage des dattes vendues par les 4 unités via des contrats (Factures)	0%	12%	20%	1%	50%

2.2.2 Analyse des progrès réalisés

Sur la filière safran, la plupart des OP sont agréées pour l'AOP mais c'est une certification pour laquelle il faut maintenir les efforts afin de la conserver. L'enjeu se situe donc sur l'obtention de l'autorisation sanitaire de l'ONSSA. A ce niveau, le GIE Dar Azaafran a pu obtenir son autorisation sanitaire au premier trimestre et 4 dossiers ont été élaborés dont 1 pour le GIE Grand Taznakht et les autres pour la coopérative Souktana, la coopérative de Taliouine et la coopérative « Or Rouge » de Taznakht. Par ailleurs, plusieurs coopératives ont obtenu une certification bio, ce qui leur a permis d'exporter du safran biologique. Grâce à l'amélioration des rendements et à l'augmentation du prix moyen (notamment le prix pratiqué par Dar Azaafran), la valeur ajoutée apportée par la culture du safran a augmenté de 40% par rapport à la valeur de référence. Cette valeur peut encore augmenter grâce aux efforts sur les itinéraires techniques et sur la qualité du séchage. Sur l'exercice 2016, les GIE Dar Azaafran et Grand Taznakht ont pu équilibrer leurs comptes grâce à une bonne maîtrise des charges et une augmentation du prix moyen de vente.

Sur la filière dattes, les GIE n'ont pas encore atteint le seuil de rentabilité et fonctionnent encore sur la subvention reçue de l'ANDZOA pour leur fonctionnement. La comptabilité n'est pas encore tenue correctement et il n'a pas été possible de reconstituer fidèlement les résultats comptables des années 2014 et 2015. Le travail est en cours pour établir les comptes 2016. Les ventes de dattes réalisées par les GIE en 2016 se sont fait essentiellement au travers des circuits traditionnels ; seule une faible quantité a été vendue de façon formalisée aux supermarchés de Ouarzazate pendant la période du Ramadan.

2.2.3 Impact potentiel

Sur les deux filières, les études de marchés font ressortir que le marché national représente un débouché mal exploité et peut constituer pour les GIE le noyau stable de leur chiffre d'affaires. Un effort de qualité et de présentation des produits permettra de mieux positionner le safran et les dattes sur le marché Marocain avec une meilleure valeur ajoutée. Le renforcement de l'organisation des GIE leur permettra de jouer pleinement leur rôle d'agrégateur sur leur filière et de regrouper une offre de qualité pour la proposer aux acheteurs professionnels. Les études de marché ainsi que les prospections réalisées ont confirmé qu'il existe des acheteurs professionnels (grossistes, distributeurs, restauration collective, hôtellerie) qui sont prêts à changer de fournisseurs si on leur propose des produits Marocains de qualité à un prix compétitif.

2.3 Performance de l'output 1



2.3.1 Progrès des indicateurs

Pour la filière safran

Output 1.1 :

Les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir du safran de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 4 : Nombre de coopératives sélectionnées ayant le niveau 4	0	0	0	0	8
Indicateur 5 : Pourcentage des lots livrés par les coopératives chez les GIE qui sont en catégorie 1 selon les normes ISO 36-32	ND	ND	81%	81%	80%
Indicateur 6 : Nombre des coopératives mixtes appuyées qui comptent au moins une femme dans les organes de décision	5	5	9	7	12

Pour la filière dattes

Output 2.1 :

Les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir des dattes de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement.

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 3 : Nombre de coopératives sélectionnées ayant le niveau 4	0	0	1	0	12
Indicateur 4 : Le taux des dattes livrées par les coopératives aux unités est conforme aux normes de qualité.	0%	0%	10%	13%	40%

Indicateur 5 : Le taux des coopératives sélectionnées mixtes qui comptent au moins une femme dans le conseil administratif	0%	3%	10%	12,5%	20%
Indicateur 6 : La quantité des dattes vendues par les unités (en T)	120	280	600	420	1470

2.3.2 État d'avancement des principales activités

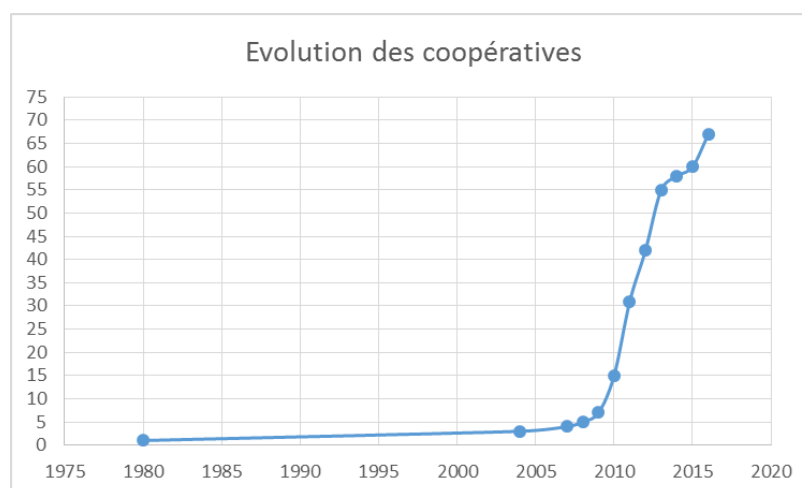
Filière SAFRAN	État d'avancement :			
	A	B	C	D
Diagnostic, sélection et constitution des coopératives et GIE	X			
Renforcement des coopératives par la formation et l'accompagnement	X			
Appui à la production de safran et le suivi environnemental		X		
Appui à l'acquisition du safran		X		
Actions spécifiques au genre : Mise en place de la convention avec l'association Migrations et Développement pour l'alphabétisation fonctionnelle	X			
Financement des investissements initiaux des coopératives			X	
Appui à la mise en place d'un FDR		X		
Equipe d'appui terrain		X		

Filière DATTES	État d'avancement :			
	A	B	C	D
Diagnostic, sélection et constitution des coopératives et GIE	X			
Renforcement des coopératives par la formation et l'accompagnement	X			
Appui à la production de palmiers dattiers et le suivi environnemental		X		
Aménagements hydro-agricoles	X			
Professionnalisation de la collecte et des aspects post-récolte		X		
Actions spécifiques au genre : Émancipation des femmes	X			
Financement des investissements initiaux des coopératives et des associations des femmes et des jeunes			X	
Appui à la mise en place d'un FDR pour les coopératives et les GIE		X		

2.3.3 Analyse des progrès réalisés

2.3.3.1 Filière safran :

La coopérative Souktana est la 1^{ère} coopérative de safran qui a été créée en 1979 dans la zone de Taliouine. Par la suite, le mouvement coopératif a connu une stagnation jusqu'au début des années 2000. A partir du 2004, la zone a connu l'intervention de plusieurs acteurs pour développer la filière safran en mobilisant les producteurs à s'organiser en OP. Le graphique suivant présente l'évolution du nombre de coopératives de safran.



On constate ainsi que la plupart des coopératives ont été créées dans les 5 dernières années.

Les principaux résultats obtenus en 2016 sur l'output 1 « **les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir du safran de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement** » sont les suivants :

1. Renforcement des organisations professionnelles

Après la sélection de 27 coopératives de safran des zones de Taliouine et Taznakhte en 2015 et leur classement selon 4 niveaux de développement (6 coopératives sont de **niveau 1**, 21 coopératives sont de **niveau 2** et aucune coopérative n'est au **niveau 3 ou 4**), l'équipe a entamé un grand travail pour passer les coopératives d'un niveau à l'autre :

- **3** plans de développement ont été rédigés et **27** ateliers ont été organisés avec les coopératives pour l'adaptation de plans du développement.
- **24** ateliers sur les business model canevas ont été organisés avec les coopératives afin d'établir une visibilité sur leur avenir qui est par la suite traduite par un plan d'action. Ce travail nous a aidé à définir le projet de chaque structure.
- **81** interventions d'accompagnement ont été réalisées pour élaborer et installer

les outils administratifs et financiers dans les coopératives.

- Un modèle type de règlement intérieur des coopératives a été rédigé par l'équipe, par la suite **27** ateliers ont été organisés pour accompagner la mise à jour des règlements intérieurs sur ce nouveau modèle qui prévoit notamment la création de différentes commissions, dont la commission qualité, ce qui permet une plus large implication des membres dans les activités de la coopérative.
- **19** séances de travail ont été organisées avec les 6 coopératives du niveau 1 pour organiser leurs AG.
- **120** séances d'accompagnement des coopératives pour la mise en conformité avec la nouvelle loi 12-112.

Résultats :

- ⇒ **6** coopératives sont passées du niveau 1 à 2 (ont réalisé leur AG)
- ⇒ **21** coopératives sont passées du niveau 2 à 3.
- ⇒ **24** coopératives ont des outils administratifs.
- ⇒ **5** coopératives ont intégré les GIE.
- ⇒ **5** coopératives ont intégré les femmes dans leurs CA suite aux AG 2016.
- ⇒ **57** coopératives de la zone Taliouine et Taznakhte sont en conformité avec la nouvelle loi.
- ⇒ **11** nouvelles coopératives du safran sont nouvellement constituées selon la nouvelle loi.

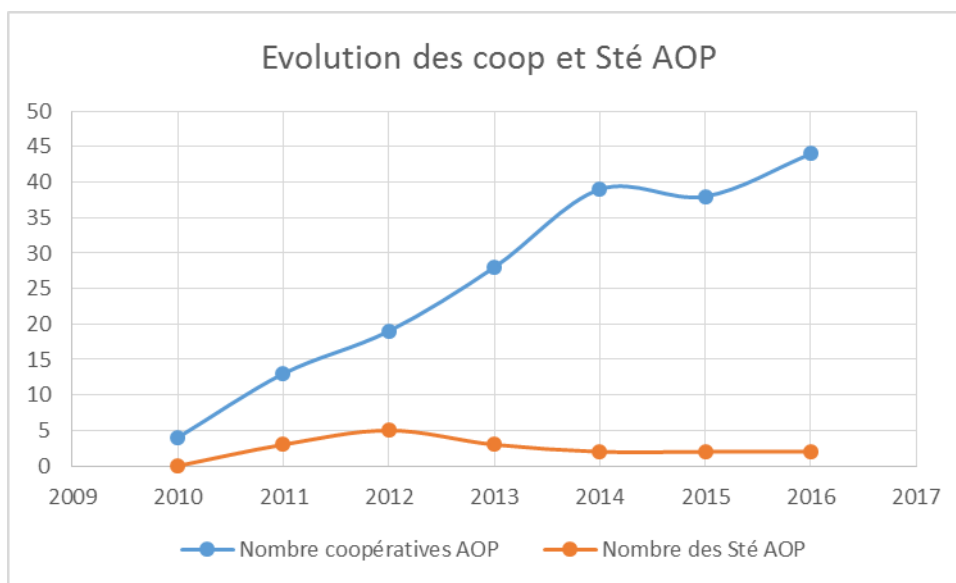
2. Production & Valorisation

Pour améliorer la production et la qualité du safran, l'équipe a fixé comme objectifs pour 2016 : (i) renforcer les producteurs sur les bonnes pratiques de production du safran et respect du cahier des charges AOP, (ii) coacher les coopératives et les GIE pour obtenir les autorisations ONSSA , (ii) mettre en fonctionnement le laboratoire Daz Azafran et mettre en place un système d'évaluation de la qualité.

Pour atteindre ces objectifs l'équipe a effectué un ensemble d'activités auprès des bénéficiaires :

Accompagnement AOP :

L'équipe du projet a réalisé un travail d'appui aux coopératives et aux groupes d'accompagnateurs pour améliorer l'efficacité des comités de qualité dans les coopératives, afin de leur faciliter l'obtention des certificats AOP. Par conséquent, le nombre des coopératives certifiées AOP a eu une augmentation significative durant les 3 dernières années. En dessous un graphique démonstratif de cette évolution.



En 2016, et afin d'améliorer le travail des groupes de jeunes qui réalisent annuellement des séances d'accompagnement au profit des coopératives pour avoir leurs certificats AOP, l'équipe a réalisé un diagnostic autour de ce plan d'accompagnement afin d'identifier des points défaillants de ce processus. Par la suite, l'équipe a élaboré un support de formation pour les jeunes :

- **10** jeunes ont bénéficié de **2** formations théoriques et **10** accompagnements opérationnels.

Champs écoles :

En concertation avec les producteurs du safran, l'équipe a identifié des thématiques essentielles pour améliorer les rendements du safran, optimisation l'irrigation par système goutte à goutte et améliorer la technique de plantation. Les thématiques sont comme suit :

- Travail du sol
- Plantation (densité)
- Irrigation
- Gestion mauvaises herbes
- Fertilisation à base de fumier

Suite à ce travail, nous avons mis en place **2** écoles aux champs pour assurer des formations pratiques pour les producteurs dans le futur.

Autorisations ONSSA :

Les autorisations ONSSA sont devenues indispensables pour commercialiser et exporter le safran, pour ce, l'équipe a réalisé un travail de coaching des coopératives et le GIE, pour les appuyer à préparer les locaux et les procédures de production. Il en résulte **que le GIE Dar Azafran a obtenu l'autorisation ONSSA et 4 autres dossiers sont en cours d'instruction.**

La qualité du safran :

Pour optimiser notre intervention dans l'amélioration de la qualité du safran, nous avons analysé les étapes critiques pour la production du safran : Réception – Stockage – Evaluation de la qualité – Conditionnement - commercialisation.

En 2016, des efforts ont été déployés par l'équipe pour :

- Mettre en marche le laboratoire de la maison du safran,
- Définir la ligne de base de la qualité chimique du safran du GIE Dar Azafran,
- Analyser les résultats des études réalisées sur les méthodes de séchages du safran (séchage à l'air libre ombre et soleil, étuve, séchoir électrique et séchoir solaire) et le safran de différentes provenances (différentes zones et altitudes au Maroc et safran Grec, Espagnol et Iranien)
- Réaliser les analyses physico-chimiques des 37 coopératives membres des 2 GIE.
- Réaliser une étude visant à analyser la différence entre la perception de qualités visuelles (sur quelques échantillons ayant des différences visuelles) des acheteurs et vendeurs (sociétés, commerçant au souk, producteurs, coopératives et GIE) et les analyses scientifiques de ces mêmes échantillons.
- Afin d'assurer la pérennité de la mise en fonction du laboratoire de Taliouine suite au projet, 5 jeunes volontaires de la région de Taliouine au profil scientifique sont formés sur les analyses physico-chimiques du safran.

Résultats :

- Les critères d'évaluation du safran sont définis et les évaluations réalisées par les comités de qualité sont documentées.
- 5 coopératives et 2GIE ont un système d'évaluation de la qualité.
- Le laboratoire du Dar Azafran est fonctionnel, 45 analyses chimiques ont été réalisées.
- La ligne de base de la qualité chimique du safran des coopératives membres du GIE Dar Azafran a été définie : →**81%** des échantillons sont classés en catégorie 1 selon la Norme ISO 3632.
- Des analyses microbiologiques ont été réalisé dans le laboratoire de la faculté des Sciences d'Agadir afin de déterminer la ligne de base qualité microbiologique du safran. En 2017, l'équipe et en partenariat avec l'université Inbnou zouhr continuera ces analyses pour construire une base de données et mettre en place une méthodologie.
- Les conclusions des études du safran sont faites :
 - ⇒ Analyses du safran : les techniques de séchage pas toujours maîtrisés
 - ⇒ Analyses du sol et de l'eau : le Sol est pauvre parfois en matière organique.
- **6** ateliers de partage des résultats de l'étude « analyses du safran de différentes provenances » ont été organisés au profit des GIE et des coopératives du safran.

3. Économie de l'eau et d'énergie

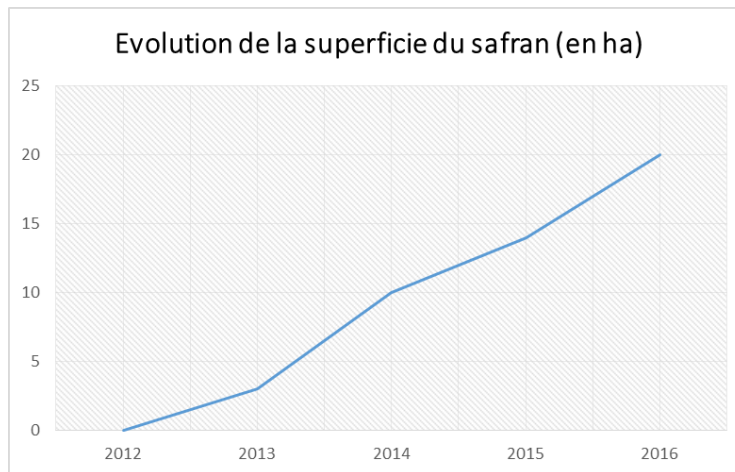
Suite au travail réalisé précédemment dans le projet et qui a permis d'identifier les principales contraintes environnementales et sociales par site, le projet a lancé un ensemble de taches afin d'améliorer les aspects environnementaux. Il en résulte :

Pour le projet Imadidn :

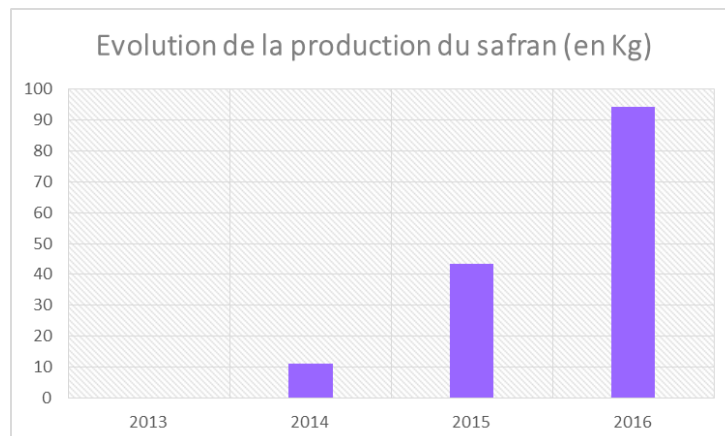
⇒ Le système de pompage solaire (2 puits équipés) permet l'économie de 49dh/heure.

Ce projet rassemble plus de 5 villages totalisant 136 familles et 1545 producteurs et productrices. En 2016, un diagnostic a été réalisé par l'équipe pour connaître l'évolution de la superficie et de la production de safran sur ce périmètre. Les résultats sont les suivants :

a) Évolution de la superficie de safran sur le périmètre d'Imadiden (en ha)



b) Évolution de la production de safran sur le périmètre d'Imadiden (en Kg)



2.3.3.2 Filière Dattes :

Les principaux résultats obtenus en 2016 sur l'output 1 « les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir des dattes de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement » sont les suivants :

2.3.3.1.1. Diagnostic, sélection et constitution des coopératives et GIE

Le projet a entrepris un diagnostic exhaustif du fonctionnement des coopératives à l'échelle de la zone d'intervention de l'ORMVAO dans le but de mieux orienter les actions du Projet en matière d'appui aux OP. Ce diagnostic décrit la situation actuelle des OP moyennant la collecte de l'information auprès de l'ensemble des coopératives existantes à travers un échantillon représentatif d'adhérents dont le choix est porté sur les membres du CA et également des adhérents.

La collecte de l'information a nécessité la visite de toutes les coopératives durant les mois de janvier, février et mars 2016 pour s'entretenir avec le président et un membre du CA de chaque OP d'une part et d'autre part un échantillon représentatif des adhérents en fonction de leur nombre et une femme en cas de coopérative mixte (10% de l'effectif de la coopérative). La structure du guide d'entretien permet de mener des discussions avec ces membres pour mettre en évidence :

- Les principales composantes de fonctionnement institutionnel des coopératives en question ;
- Les stratégies organisationnelles adoptées par chaque coopérative ;
- Les principales contraintes entravant la bonne marche organisationnelle de chaque coopérative.

A l'issue des entretiens relatifs à ce premier diagnostic, l'étude propose des interventions éventuelles qui pourraient s'inscrire dans le plan d'action du projet à l'échelle de chaque coopérative. Évidemment, la mise en application des interventions spécifiques nécessite des diagnostics spécifiques beaucoup plus approfondis d'où le déclenchement de deux démarches complémentaires le business canevas et l'approche PAT (Peurs-Attrait-Tentations).

Afin de répondre à l'objectif du diagnostic préliminaire, cette synthèse donne tout d'abord un bref aperçu sur le niveau d'organisation professionnelle dans les principales palmeraies de la zone d'action du projet. Ce résumé rapporte les principaux résultats de catégorisation des coopératives de la filière dattière et présente notamment un récapitulatif des actions éventuelles du projet en relation avec le plan d'accompagnement et de développement des différents niveaux de coopératives.

➤ Recensement des OP de la filière du palmier dattier

Palmeraie	GIE	Nombre		
		Sociétés	Coopératives	
			Adhérentes au GIE	Non Adhérentes
Mezquita	Mezquita Agdz	4	4	2

Tinzouline	OTTD	0	11	6
Ternata	Palmeraie Ternata	0	12	7
Toudgha	Palmeraie Toudgha-Tinghir	0	6	0
Fezouata	Fezouata	0	3	3
Ktaoua	Azaghar	0	2	6
M'hamid	Toumour M'hamid	1	2	5
Tazarine	Maidar	0	3	1
Ouhmidi	Ouhmidi Alkoubra	0	3	0
		5	46	30

➤ **Principaux résultats du diagnostic liés aux GIE accompagnés**

En ce qui concerne les unités accompagnées par le projet notamment les GIE de Mezguita, Tamazmoute, Ternata et Toudgha, la catégorisation des 46 coopératives actives des 4 palmeraies correspondantes est relatée comme suit :

Niveau		Nombre de coopératives par GIE	Nombre de coopératives hors GIE	Total	
<i>Niveau 1 :</i>	<25	17	13	30	65%
<i>Niveau 2 :</i>	25-50	15	0	15	33%
<i>Niveau 3 :</i>	50-75	1	0	1	2%
<i>Niveau 4 :</i>	>75	0	0	0	
		33	13	46	
		72%	28%		

➤ **Évolution des coopératives**

Classement des coopératives en 2015

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Nombre de coopératives accompagnées	30	15	1	0
Part	65 %	33%	2%	0%

Classement des coopératives en 2016

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau	Niveau
--	----------	----------	--------	--------

			3	4
Nombre de coopératives accompagnées	09	32	5	0
Part	20%	70%	10%	0%

2.3.3.1.2. Renforcement des coopératives par la formation et l'accompagnement

NB : les activités d'accompagnement dans le processus de développement des coopératives ont été réorientées vers l'encadrement des coopératives à s'aligner avec la nouvelle loi 112-12 durant les deux derniers trimestres de 2016. Ceci a limité le programme d'accompagnement des coopératives. Toutefois, le PA de l'année 2017 mis l'action sur ce volet pour rattraper ce retard pour atteindre le niveau 4.

Les structures organisationnelles sont considérées, actuellement, comme le creuset de l'action collective des producteurs agricoles et des communautés rurales afin de gérer leurs ressources naturelles ou économiques, pour participer aux processus de décision économique ou pour assurer les formes de représentation des populations appartenant au monde et/ou à l'espace rural. Elles sont également l'instrument privilégié de défense de leurs intérêts.

L'analyse des conditions de la genèse des coopératives diagnostiquées a révélé l'émergence du mouvement coopératif dans les zones oasiennes sous l'impulsion du lancement du PMV 96% des coopératives membres des GIE). En effet, le mouvement coopératif est très récent. La date de création de la plus ancienne coopérative fondatrice des GIE date de 1999 (coopérative Annakhil) (91% sont constituées après 2012). De ce fait, l'équipe du projet a organisé 25 réunions de sensibilisation en se basant sur la méthode de « Business canevas » pour la mise à niveau des adhérents des coopératives afin de s'assurer qu'ils ont une connaissance parfaite de l'intérêt, l'objectif et la mission de création d'une coopérative. De même, les TA ont cherché à connaître si les adhérents partagent entre eux les valeurs, les principes et les objectifs qui leurs facilitent la tâche pour se communiquer et s'unir autour d'une finalité commune.

Au total, 28 séances ont été animées au profit de 220 bénéficiaires.

Résultats :

- ✓ L'animation de 18 réunions préparatoires de création de coopératives ;

- ✓ L'encadrement de 12 assemblées générales constitutives des coopératives ;
- ✓ L'encadrement de 08 assemblées des membres des GIE ;
- ✓ L'encadrement de 74 assemblées générales ordinaires ;
- ✓ L'encadrement de 74 assemblées générales extraordinaires pour l'alignement à la nouvelle loi 12-112 ;
- ✓ La création de 10 nouvelles coopératives agricoles ;

Situation de l'élargissement des GIE à fin décembre 2016

NOM du GIE		Nombre de coopératives membres en 2015	Nombre de coopératives membres en 2016	Coopératives existantes dans la palmeraie mais non membres du GIE
1	GIE Azaghar pour dattes	2	6	2
2	GIE_Maider	3	5	0
3	GIE_Toumour_M'hamid	2	8	0
4	GIE_Toumour Ouahate Ouhmidi Alkoubra	2	3	3
5	GIE Fezouata	2	2	5
Total		11	24	10

2.3.3.1.3. Appui à la production de palmiers dattiers et le suivi environnemental

Les plans de formations mis en œuvre en 2016 s'articulent autour des thèmes suivants :

- la multiplication du palmier dattier par rejets
- les techniques de plantation
- Le nettoyage des touffes
- La pollinisation, la période, le choix et la conservation du pollen
- Le pré-triage des dattes
- la limitation des régimes et ciselage
- l'éclaircissage des fruits
- les besoins en eau et les techniques d'irrigation du palmier dattier
- la protection du palmier dattier contre les maladies et ravageurs





Plus d'une cinquantaine de coopératives ont pu participer à ces sessions de formations.

2.3.3.1.4. Aménagements hydro-agricoles

Pour garantir la continuité de fonctionnement des systèmes d'irrigation et améliorer l'efficacité des réseaux d'irrigation dans les périmètres d'intervention du projet, les travaux du PMH réalisés en 2016, ont porté sur :

- Aménagement de **24 000 ML de seguias**,
- Aménagement de **11 000 ML de khattaras**,
- Aménagement de **2 000 ML pour la protection de terrains de cultures**
- et la construction de **3 bassins d'accumulation**.

2.3.3.1.5. Professionnalisation de la collecte et des aspects post-récolte

En plus des formations sur les BPA, le projet a organisé également plus sessions de formation et des journées d'accompagnement des UV dans de multiples domaines liés principalement à la réception des dattes, l'archivage, la traçabilité, le triage et la conception d'un nouveau emballage. Les principales activités sont relatées ci-dessous :

- Coaching des responsables administratifs des GIE de Tamazmoute, Toudgha, Ternata et Mezquita en vue de la tenue et de l'archivage des dossiers administratifs ;
- Coaching des responsables administratifs des GIE de Tamazmoute, Toudgha, Ternata et Mezquita en vue de bien maîtriser la saisie et l'exploitation de différentes bases de données relatives à l'approvisionnement et au stockage des dattes (traçabilité), le flux des fournitures (caisses), le suivi journalier de la main d'œuvre et des réceptions ;

- coacher le personnel des 4 GIE sur les techniques de triage des dattes en se référant aux travaux sur la normalisation des dattes au Maroc (CTB/MAPM).

6 demandes d'autorisation sanitaires ont été déposées au service de l'ONSSA de Ouarzazate avec l'appui du conseiller mobile IAA et du service SPA de l'ORMVAO. Elles ont concerné les 3 UV de 400 tonnes 2 UV de 40 T (unités CTB) et 1 UV féminine de 20 T.

Nom de coopérative ou de GIE	Qualité	Capacité en tonne	Période de dépôt de l'autorisation sanitaire
Mezquita-Agdz	GIE	400	Début octobre 2016
Tinzouline-Tamazmoute	GIE	400	
Palmeraie de Ternata	GIE	400	
Toumour Tinzouline	Coopérative	40	
El Assala	Coopérative	40	
Moustakbal Draa	Coopérative féminine	20	

L'UV du GIE de Toumour Toudgha Tinghir n'a pas déposé la demande d'autorisation sanitaire parce qu'elle ne dispose pas de salle de fumigation, condition obligatoire pour l'obtention de ladite autorisation. A cet égard l'ORMVAO a engagé la construction de la chambre de fumigation en été 2016 pour que l'UV se conforme aux exigences réglementaires en vigueur. Elle sera fonctionnelle en 2017.

L'obtention de l'autorisation sanitaire confère aux produits commercialisés une salubrité et constitue un atout favorisant le positionnement des GIEs sur le marché.

2.3.3.1.6. Financement des investissements initiaux des coopératives et des associations des femmes et des jeunes

En matière d'appui aux organisations professionnelles dans le cadre des investissements initiaux et bien que le marché d'acquisition de petit matériel nécessaire à l'amélioration des opérations post-récolte des dattes (kit de récolte : échelles, filets de protection des régimes, cordes, sécateurs et casques), soit lancé en février 2016, il a accusé un grand retard. A fin 2016, le prestataire a livré la totalité du matériel mais la

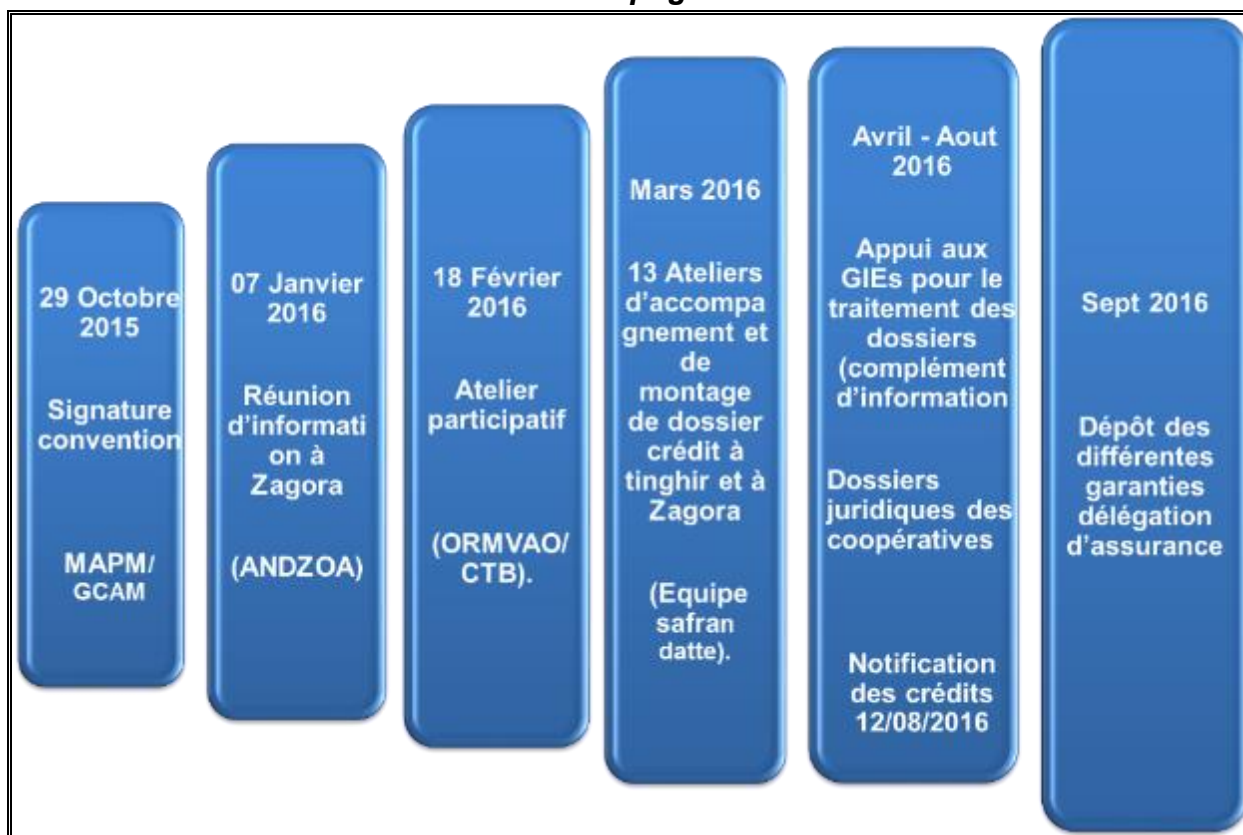
commission chargée de la réception a émis certaines réserves pour certains articles notamment pour la qualité des échelles.

D'un autre côté, un bon de commande a été établi pour l'achat de séchoir traditionnel suite à une requête formulée par le GIE de Toudgha Tinghir (absence de matériel pour le séchage des dattes molles de la zone). La distribution de cette fourniture a été faite en Aout 2016.

2.3.3.1.7. Appui à la mise en place d'un fonds de roulement pour les coopératives et les GIE

L'équipe du projet en l'occurrence le TA finances a été mobilisée pour accompagner les GIE pour informer les coopératives, convaincre leurs adhérents et ensuite préparer les dossiers de crédits (voir ci-dessous).

Etat d'avancement des activités d'accompagnement de la convention



La mise en œuvre de ce processus a rencontré d'énormes difficultés lors de sa concrétisation. Les faits saillants ayant admis par les différentes parties prenantes peuvent être énumérés comme suit :

- Insuffisance de communication entre les GIE et le GCAM, notamment au niveau central (centre de décision) ;

- Centralisation des décisions du GCAM pour tout ce qui concerne l'octroi et la gestion des crédits des GIE, ouvrant ainsi aux caisses régionales la voie de la démotivation et du manque de responsabilité pour faire aboutir les dossiers de prêts et débloquent les crédits à temps ;
- Manque de clarté des procédures de constitution des dossiers de demandes de crédits ;
- Lenteur et complexité du déblocage des crédits ;
- Non accomplissement et satisfaction des conditions d'octroi de crédits par les GIE ;
- Nouvelles conditions telles que les formalités à accomplir auprès de la caisse centrale de garantie non indiquées initialement.

Le besoin global exprimé par les 4 GIE en début de campagne s'élève à environ 12 millions de dirhams.

Les réalisations au 31/12/2016 sont résumées comme suit :

- ✓ Le GCAM a notifié uniquement 8.2 millions de dirhams pour les crédits de fonctionnement et crédit de financement des stocks sur marchandises ; soit 68% des besoins ;
- ✓ Les montants débloqués s'élèvent à 1.083.741
- ✓ Les montants utilisés (ASM) sont de 683.741

2.4. Performance de l'output 2

2.4.1. Progrès des indicateurs

Pour la filière safran

Output 1.2 :

Les coopératives et GIEs sont capables de commercialiser le safran à travers les circuits formels aux consommateurs finaux avec une meilleure valeur ajoutée locale et de façon équitable.

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 7 : Pourcentage des producteurs et productrices des 27 coopératives qui commercialisent leur safran via les coopératives	ND	52%	70%	50%	100%
Indicateur 8 : Quantité du safran vendue par les GIE (En Kg)	34,5	52,558	100	52,665	200

Pour la filière dattes

Output 2.2 : Les coopératives et GIE sont capables de commercialiser des dattes avec une meilleure valeur ajoutée locale, et de façon équitable

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur cible en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 7 : La quantité moyenne des dattes vendues par les coopératives(en T)	2,9	7	13	9,1	30
Indicateur 8 : Nombre des unités de valorisation ayant l'autorisation sanitaire	0	0	0	7 en cours	4

2.4.2. État d'avancement des principales activités

Filière SAFRAN	État d'avancement :			
	A	B	C	D
Renforcement des coopératives pour le marketing et la commercialisation		X		
Renforcement des GIE		X		
Élaboration et implémentation de la stratégie de commercialisation		X		
Appui en marketing		X		

Filière DATTES	État d'avancement			
	A	B	C	D
Renforcement des coopératives pour le marketing et la commercialisation			X	
Renforcement des GIE			X	
Élaboration et implémentation de la stratégie de commercialisation			X	
Appui en marketing		X		

2.4.3. Analyse des progrès réalisés

2.4.3.1. Filière safran :

2.4.3.1.1. Renforcement des coopératives pour le marketing et la commercialisation

Sur la partie marketing et commercialisation, l'équipe safran a lancé un grand challenge en fixant les objectifs suivants :

- Mettre en place le plan marketing et business plans pour le GIE Dar Azafran,
- Appuyer le GIE pour exporter 10 kg par GIE Dar Azaafaran
- Appuyer 2 coopératives pour exporter 13 kg.
- Réaliser l'étude des marchés du safran nationaux et internationaux.

Pour atteindre ces objectifs, les actions suivantes ont été réalisées :

Traduction et impression de l'argumentaire de vente :

Suite au gros travail qui a été réalisé en 2015 avec un groupe d'expert (commerçants et agronomes) sur les questions les plus souvent posées par les acheteurs de safran et les arguments clés pour y répondre, et afin de renforcer les acteurs de la filière safran sur les arguments de vente clés permettant de valoriser le safran de Taliouine et d'harmoniser les discours des commerçants de la filière aux yeux des acheteurs. Nous avons traduit et imprimé le document

« Argumentaires de vente du safran », ainsi que, nous avons formé les commerçants des coopératives et GIE sur l'utilisation de ce document.

La réalisation d'un plan marketing et d'un business plan détaillé :

Des grands efforts ont été déployés par l'équipe pour l'élaboration du plan d'affaire et son appropriation par le GIE Dar Azaafaran. La réalisation de ce plan d'affaire et sa détermination de la stratégie marketing sont basées sur les résultats du rapport de diagnostic de l'étude du marché du safran.

Le plan d'affaire du GIE Dar Azaafaran a été finalisé, dont les grands objectifs sont les suivants :

a. Produit : création de gamme de produits

- ⇒ Lors des 3 premières années, le GIE se concentre sur la vente de safran pur en filament mais de 3 niveaux de qualité différents :
 - Cat 1 Iso 3632 A = Safran 5 étoiles : dans le Pot de 1g
 - Cat 1 Iso 3632 B = Safran 4 étoiles : dans les Pots de 1g, 2g, 5g et 10g
 - Cat 2 Iso 3632 = Safran 2 étoiles : Pot de 1g et 2g
- ⇒ Réalisation de coffret cadeau de 3 boîtes de 1g avec fiche de conseils sur l'utilisation du safran
- ⇒ Mise à niveau de l'accueil de Dar Azaafaran : installer un salon de thé de luxe pour vendre du bon thé et des pâtisseries au safran.
Objectif : Attirer les agences de voyage pour augmenter les ventes du safran aux touristes de passage.
- ⇒ Réaliser le colisage de 20x1g et le colisage de coffrets 3x1g
- ⇒ Safran en vrac dans des sachets hermétiques : 50g, 100g, 300g et 500g

b. Pour le prix :

- ⇒ Amélioration de la fiche de prix et affichage des prix → CONFIANCE

c. Distribution :

- ⇒ Vu que le Safran n'est pas un produit de grande consommation **et vu l'existence d'une grande concurrence sur le marché**, le GIE DA doit aller prospecter et chercher les clients.

d. Communication :

Les efforts de communication seront concentrés sur :

- ⇒ Packaging différencié, coffret cadeau de 3 boîtes de 1g.
- ⇒ Etiquettes pour les sachets hermétiques de 10g, 50g, 100g, 200g et 500g.
- ⇒ Création de packaging pour des colisages de 20x1g et boîtes de 3x1g
- ⇒ PLV pour les revendeurs.
- ⇒ La création d'un programme de visite pour démarcher les agences de voyage.
- ⇒ La création d'une page facebook où le GIE pourra présenter ses produits, son système de gestion de la qualité, son histoire, etc.
- ⇒ Diffusion de la campagne de communication sur la marque X, juste avant

le ramadan.

La commercialisation et l'export du safran :

Durant l'année 2016, l'équipe du projet a réalisé un accompagnement de proximité pour les GIE et les coopératives afin d'augmenter les ventes du safran au niveau national et international. En plus des agréments d'export qui ont été obtenus par ces structures grâce à l'appui de l'équipe, les outils de communication ont été appropriés et utilisés d'avantages par ces structures ainsi que **6** coopératives ont été appuyées techniquement et financièrement pour obtenir les certificats BIO. Par conséquent, les coopératives ont pu exporter **14 kg** du safran BIO et Fartraide vers l'Italie et la Suisse.

Par ailleurs, nous avons réussi à mettre en place une politique de prix d'achat et vente cohérente selon les différents niveaux de qualités livrés par les coopératives au GIE Dar Azaafaran.

Etude de marché du safran sur les marchés nationaux et internationaux

Ce marché a été attribué à l'AFCI (cabinet d'étude allemand implanté au Maroc),

L'objet de cet étude est de mieux connaître les marchés concurrentiels, tant à l'intérieur du pays qu'à l'exportation, identifier les attentes des clients qui s'intéressent à du safran de qualité en filament sur les quatre segments de marchés principaux (secteur pharmaceutique, culinaire, cosmétique et fabrication de colorant).

Le rapport 1 sur l'analyse documentaire et le rapport 2 du diagnostic ont été réalisés en 2016. En dessous quelques résultats de ce diagnostic :

Marché International

- ⇒ Les iraniens ont 20 ans d'avance sur la recherche dans le domaine pharmaceutique et cosmétique.
- ⇒ Les iraniens ont des méthodes de traitements post-récolte modernes, notamment pour le séchage qui permettent d'assurer un taux de safran optimal.
- ⇒ Pour pouvoir cibler le marché pharmaceutique il faut être capable de fournir 20kg de safran d'une seule et même parcelle.
- ⇒ Selon le diagnostic, le safran marocain est perçu comme de moins bonne qualité que le safran Iranien
- ⇒ Les marchés européens ont des exigences phytosanitaires très strictes.
- ⇒ Safran Iranien vendu entre 1,2 € et 1,8 € → prix safran marocain non concurrentiel.
- ⇒ Les exportateurs marocains ont un manque de professionnalisme.
- ⇒ Les marchés européens sont très petits, submergés d'acteurs (acheteurs harcelés).
- ⇒ Prix moyen par canal de distribution :
 - GMS=10€/g à 16€/g sauf en Espagne (4,8€/g à 6€/g)
 - Vente en ligne : 3€ à 8€/g (en fonction des quantité 1g à 50g) avec

des baisses brutales du prix selon quantités achetées

Marché national :

- ⇒ Le safran de Taliouine est apprécié pour sa qualité et a une bonne réputation par rapport au safran Iranien
- ⇒ Selon 35 interviewés l'offre est supérieure à la demande sauf pour safran de qualité.
- ⇒ Le Maroc doit se protéger contre le safran Iranien (de qualité) sur le marché national.
- ⇒ **Dans le marché marocain, le prix est toujours le critère N°1**, sauf pour restaurateurs.

2.4.3.1.2. Renforcement des GIE et MdS

Coaching des GIE pour le SIAM :

Grace aux outils de communication qui ont été développés par le projet le coaching de proximité, Les 2 GIE ont pu augmenter les ventes au SIAM de **46%**.



Coaching le GIE Dar Azafran dans les prospections commerciales

En mai, l'ATI Marketing et le CM-Marketing ont accompagné le GIE DA pour prospecter des clients à Casablanca et à Rabat :

Résultats :

9 clients ont été rencontrés et **2,6kg** du safran a été vendu avec une perspective de **10kg**.

Création d'outils de communication pour les GIE

Pour compléter le kit des outils de communication, un autre triptyque sur les vertus du safran a été réalisé et traduit en arabe, français et anglais. L'objet de ce triptyque est de guider les consommateurs qui sont souvent perdus pour avoir une idée sur les vertus de safran.

USE OF SAFFRON IN COSMETICS

Some brands now use saffron in their cosmetic range of products for its softening and antioxidant effects. Saffron is mainly used in anti-wrinkle cream because it helps fight free radicals and revitalizes the skin.



YVES SAINT LAURENT uses saffron from the Moroccan anti Atlas in the development of the cosmetic product "Or Rouge".

The introduction of "Or Rouge" in 2014 was accompanied by a promotion video in which the saffron harvest was shown and where they emphasized the many virtues of saffron for the skin: « YSL skin science has highlighted its legendary powers of revitalisation. A unique glycan at its heart. Or Rouge, rich and silky, the formula stimulates skin renewal to defy 11 signs of ageing. Resurfaced, recontoured and radiant, the skin reveals its magnificence.

According to the brand YSL « the plant is known for its high concentration in glycans, which are key in a « fundamental renaissance » of the skin».

TIPS FOR CHOOSING THE RIGHT SAFFRON

There is much counterfeit saffron on the market. Such fraud is mostly the work of middlemen or retailers. **Avoid fraud and be aware of the different types of fraud:**

Fraud by substitutes:
Addition of plant parts of saffron or other plants (safflower, beet fibres, dried seaweed, wood fibre, etc.), dyed in a saffron-like colour.
Mixture of saffron of Taliouine with lower quality saffron.
Synthetic saffron.
The substitute most widely used in Morocco is maize silk.

Moist saffron: sometimes retailers display their saffron next to a moist product.
Coated saffron: adding or dipping saffron in honey, vegetable oil, glycerine, sugar, salts, carbonates, sulphates or other minerals.
Weight fraud: be careful with the standard weight and balance used by your retailer.

How to check whether you really have saffron?

Check whether the stigmas are tied at the base.
Wet a stigma and crush it on paper, saffron should leave a yellow/orange trace.
Be careful with "good deals". Cheap saffron should set alarm bells ringing.
One golden rule: never purchase saffron powder...

WHERE TO BUY YOUR SAFFRON?
By purchasing saffron from a producers' group or a cooperative you avoid intermediaries and contribute to the sustainable economic and social development of farmers.
Saffron is one of the principal economic resources of the Taznakhle and Taliouine areas.

Created with the support of 

THE VIRTUES OF SAFFRON



DISCOVER THE BENEFITS OF SAFFRON FOR BODY AND MIND

Appui en marketing

En fin 2016, il a été décidé de recruter un ATN marketing spécifique sur la filière safran et de renforcer l'équipe par un conseiller mobile technico-commercial qui aura un rôle important dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

2.4.3.2. Filière Dattes

2.4.3.2.1. Renforcement des GIE

Les constats faits à l'occasion du CTS font ressortir un manque d'implication des coopératives dans le fonctionnement des GIE et le non-respect des engagements d'apport de dattes. Ainsi, il est apparu nécessaire de renforcer la dynamique des membres au sein de chaque GIE et pour cela, la méthode PAT Miroir (Peurs-Attraites-Tentations) a été choisie. Cette méthode d'animation permet aux parties prenantes d'exprimer librement leur intérêt, leurs craintes vis-à-vis des autres et de déceler les risques de comportements non souhaités.

Synthèse des ateliers de concertation et de réflexion sur la gouvernance des GIE

GIE	Nombre d'ateliers	Date	Nombre de coopératives participantes	Nombre de participants
Tinzouline Tamzmoute	2	21/06/2016	10	23
		19/07/2016	12	27
Ternata	2	29/06/2016	10	13
		9/08/2016	10	21
Mezquita	2	30/06/2016	04 et 4 sociétés	17
		10/08/2016	04 et 4 sociétés	16

Toudgha	1	20/07/2016	6	22
Ouhmidi	2	21/07/2016	3	25
		11/08/2016	3	25
Total	9		33 et 4 sociétés	189

Illustrations des ateliers PAT-Miroir

<p>GIE Ternata</p> 	<p>Exemple d'attraits : COOP x GIE</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>عدد</th> <th>الجزائري : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>12</td> <td>تأمين القصور - لجنة مضادة للتزوير</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>خدمة الخزيرين - لجنة ملائمة للبيع</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>تحسين جودة المنتجات - تخزين أحسن - لزور نظيفة وثبات جودة - الحفاظ على جودة المنتج خلال التخزين</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>تسويق جة قنور - تسهيلات في التسويق - مجموعة تكافؤ بالتسويق - ارتفاع لمن قنور</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>تسويق جماعي - انضمام لجمعية في التسويق - توبة فترات التعاونيات في التسويق والتنظيم - الوفاي تنظيم</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>الإعتراف في عمل جماعي - التعرف على منتجات الخزيرين - توطئة علاقات مع مطرطين لخزيرين</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>التكوير في تحسين وسائل الإنتاج - الرفع من المستوى المعرفي للمنتجين - مراكلة المتاجرين</td> </tr> </tbody> </table>	عدد	الجزائري : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي	12	تأمين القصور - لجنة مضادة للتزوير	12	خدمة الخزيرين - لجنة ملائمة للبيع	10	تحسين جودة المنتجات - تخزين أحسن - لزور نظيفة وثبات جودة - الحفاظ على جودة المنتج خلال التخزين	9	تسويق جة قنور - تسهيلات في التسويق - مجموعة تكافؤ بالتسويق - ارتفاع لمن قنور	4	تسويق جماعي - انضمام لجمعية في التسويق - توبة فترات التعاونيات في التسويق والتنظيم - الوفاي تنظيم	3	الإعتراف في عمل جماعي - التعرف على منتجات الخزيرين - توطئة علاقات مع مطرطين لخزيرين	3	التكوير في تحسين وسائل الإنتاج - الرفع من المستوى المعرفي للمنتجين - مراكلة المتاجرين	<p>GIETinzouline Tamazmoute</p> 				
عدد	الجزائري : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي																					
12	تأمين القصور - لجنة مضادة للتزوير																					
12	خدمة الخزيرين - لجنة ملائمة للبيع																					
10	تحسين جودة المنتجات - تخزين أحسن - لزور نظيفة وثبات جودة - الحفاظ على جودة المنتج خلال التخزين																					
9	تسويق جة قنور - تسهيلات في التسويق - مجموعة تكافؤ بالتسويق - ارتفاع لمن قنور																					
4	تسويق جماعي - انضمام لجمعية في التسويق - توبة فترات التعاونيات في التسويق والتنظيم - الوفاي تنظيم																					
3	الإعتراف في عمل جماعي - التعرف على منتجات الخزيرين - توطئة علاقات مع مطرطين لخزيرين																					
3	التكوير في تحسين وسائل الإنتاج - الرفع من المستوى المعرفي للمنتجين - مراكلة المتاجرين																					
<p>Exemple de peurs : COOPxGIE</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>عدد</th> <th>التحركات : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>17</td> <td>طريقة التسويق - تحقيق من تسويق أفضل - تسويق غير مضمون</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>عدم الثقة بين بعض التعاونيات والمجموعة</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>عدم توفر يد عملة ذات خبرة - عدم توفر الخبرة الكافية - حارس غير كفؤ - عدم توفر الوحدة على تقني في التبريد</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>عدم توفر مولد - مائية لتسيير آمنة للمنتوج</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>عدم التحكم في سلامة المنتج - تخزين المنتج - الحفاظ على الجودة بالتبريد</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>حتم التسيير - الحكامة الجيدة - أعضاء المجلس الإداري</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>تسيير التعاونيات لعدد من الفروع من طرف المجلس الإداري</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>سوء التسيير - سوء التقدير</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>تكوين المتطرحين</td> </tr> </tbody> </table>	عدد	التحركات : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي	17	طريقة التسويق - تحقيق من تسويق أفضل - تسويق غير مضمون	14	عدم الثقة بين بعض التعاونيات والمجموعة	11	عدم توفر يد عملة ذات خبرة - عدم توفر الخبرة الكافية - حارس غير كفؤ - عدم توفر الوحدة على تقني في التبريد	10	عدم توفر مولد - مائية لتسيير آمنة للمنتوج	8	عدم التحكم في سلامة المنتج - تخزين المنتج - الحفاظ على الجودة بالتبريد	8	حتم التسيير - الحكامة الجيدة - أعضاء المجلس الإداري	5	تسيير التعاونيات لعدد من الفروع من طرف المجلس الإداري	4	سوء التسيير - سوء التقدير	3	تكوين المتطرحين	<p>GIE Ouahate Ouhmidi</p> 	<p>Exemple de matrice PAT</p> 
عدد	التحركات : التعاونيات - المجموعة ذات النفع الاقتصادي																					
17	طريقة التسويق - تحقيق من تسويق أفضل - تسويق غير مضمون																					
14	عدم الثقة بين بعض التعاونيات والمجموعة																					
11	عدم توفر يد عملة ذات خبرة - عدم توفر الخبرة الكافية - حارس غير كفؤ - عدم توفر الوحدة على تقني في التبريد																					
10	عدم توفر مولد - مائية لتسيير آمنة للمنتوج																					
8	عدم التحكم في سلامة المنتج - تخزين المنتج - الحفاظ على الجودة بالتبريد																					
8	حتم التسيير - الحكامة الجيدة - أعضاء المجلس الإداري																					
5	تسيير التعاونيات لعدد من الفروع من طرف المجلس الإداري																					
4	سوء التسيير - سوء التقدير																					
3	تكوين المتطرحين																					
<p>GIE Mezguita-Agdz</p> 	<p>Exemple de propositions</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>عدد</th> <th>كيف يمكن توبة الثقة داخل المجموعة ذات النفع الاقتصادي (الأقرارات)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>14</td> <td>الحكمة الجيدة - الخلا فترات بصفة تشاركية</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>تبادل المعلومات - التواصل - التتبع</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>الوضوح</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>الثقة في التغيير - الحد في التغيير</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>مصالحة المتطرحين لتفعيل القرارات</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>الثقة بين التعاونيات</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>تسيير المجموعة ذات النفع الاقتصادي من طرف أشخاص محايدين</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>التحديث بأهمية الثقة</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>المشاركة الإيجابية</td> </tr> </tbody> </table>	عدد	كيف يمكن توبة الثقة داخل المجموعة ذات النفع الاقتصادي (الأقرارات)	14	الحكمة الجيدة - الخلا فترات بصفة تشاركية	9	تبادل المعلومات - التواصل - التتبع	8	الوضوح	7	الثقة في التغيير - الحد في التغيير	5	مصالحة المتطرحين لتفعيل القرارات	2	الثقة بين التعاونيات	2	تسيير المجموعة ذات النفع الاقتصادي من طرف أشخاص محايدين	2	التحديث بأهمية الثقة	1	المشاركة الإيجابية	<p>GIE Toudgha Tinghir</p> 
عدد	كيف يمكن توبة الثقة داخل المجموعة ذات النفع الاقتصادي (الأقرارات)																					
14	الحكمة الجيدة - الخلا فترات بصفة تشاركية																					
9	تبادل المعلومات - التواصل - التتبع																					
8	الوضوح																					
7	الثقة في التغيير - الحد في التغيير																					
5	مصالحة المتطرحين لتفعيل القرارات																					
2	الثقة بين التعاونيات																					
2	تسيير المجموعة ذات النفع الاقتصادي من طرف أشخاص محايدين																					
2	التحديث بأهمية الثقة																					
1	المشاركة الإيجابية																					

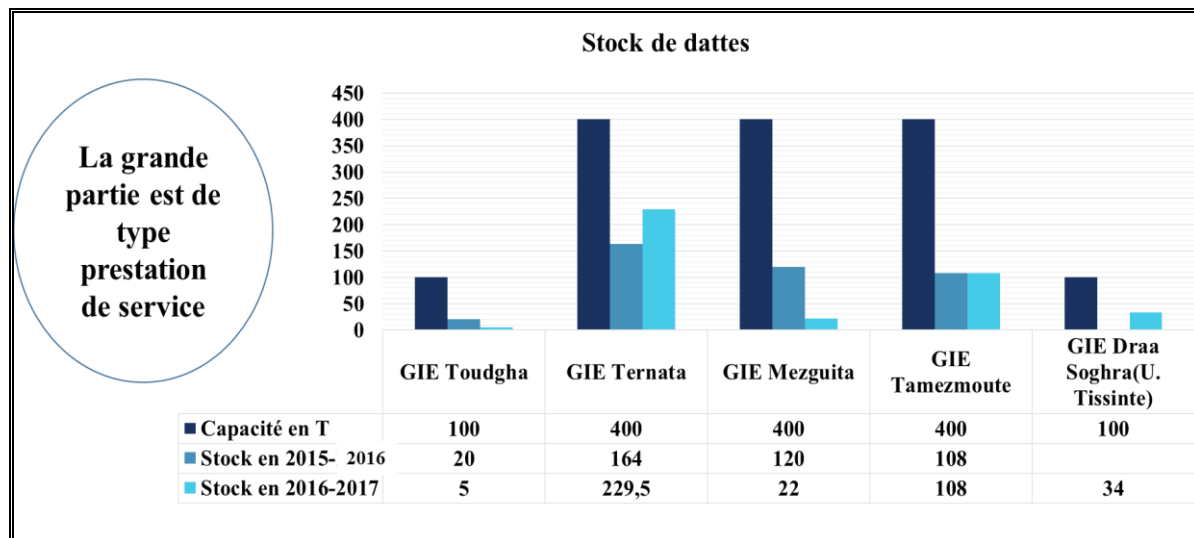
Ces séances ont permis de faire murir les relations entre les différents membres, de faire ressortir les difficultés qui freinent la confiance et d'élaborer des plans

d'actions en vue d'établir un climat de franche collaboration au sein de chaque GIE.

Au plan technique, le début des réceptions des dattes au niveau des UV a commencé à partir du mois d'octobre (UV de Ternata). Cependant, les UV de Toudgha et de Mezguita n'ont ouvert leurs portes qu'en décembre 2016. L'UV de Tamazmoute a connu un problème technique majeur qui a retardé la réception des dattes chez ses adhérents. Il s'agit d'une défaillance du système de froid dans les chambres frigorifiques. Une fois réparé à l'aide de l'intervention de l'ORMVAO, l'UV a fait entrer 108 tonnes à fin 2016.

S'agissant de la 2^{ème} année de rentabilisation des UV installées (voire même la 3^{ème} année pour l'unité de Tamezmoute), l'objectif moyen ciblé a été fixé entre 50% et 60% du taux de remplissage pour trois unités et 100% pour l'unité de Ternata. Ceci correspondait à un tonnage de 850 tonnes. Or au 31/12/2016, le taux de remplissage était encore faible (365 tonnes) ; soit 28% de la capacité totale des 4 GIE équivalente à 1 300 tonnes.

Quantité stockée en dattes au 31/12/2016



➤ Principaux facteurs de freinage

- Absence d'un staff de gestion technique et administrative complet, stable et doté d'une qualification satisfaisante au niveau des UV ;
- Absence d'implication des administrateurs des GIE ;
- Engagement timide des coopératives formant les GIE pour un processus d'auto-alimentation de leurs UV ;
- Orientation des GIE vers la pratique de la prestation de service ce qui a favorisé un fort relâchement des coopératives membres à livrer leurs parts aux UV ;
- Persistance des conflits internes qui entravent le respect des engagements formulés au cours de la préparation du plan d'approvisionnement annuel au début de chaque campagne agricole.

2.4.3.2.2. Élaboration et implémentation de la stratégie de commercialisation

Diagnostic commercial des GIE

Un questionnaire de diagnostic a été élaboré et mis en œuvre en vue d'élaborer pour chaque GIE un plan de commercialisation des produits basé sur les quantités disponibles et les marchés identifiés.

Étude de positionnement des dattes Marocaines

Le rapport final de l'étude de positionnement des dattes Marocaines, présentant les propositions de positionnement stratégique par le cabinet Agriconsulting, a été validé par le comité de suivi de l'étude. Ce document a été utilisé pour l'élaboration de la stratégie marketing de chaque GIE.

Prospections commerciales

Des semaines de prospection commerciales ont été organisées avec chaque GIE pour aller à la rencontre des acheteurs du marché et identifier des opportunités. Les présidents de GIE ont ainsi rencontré des grossistes, des responsables achats de groupes de restauration collective ou de groupes hôteliers et des distributeurs sur les principales grandes villes du pays (Agadir, Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat).

Les acheteurs de la filière datte sont intéressés par les dattes Marocaines et prêts à les substituer aux dattes importées à condition qu'elles soient de qualité équivalente. Les échantillons de dattes du Draâ présentés lors des visites ont été jugés positivement par les acheteurs, tant par la présentation que par la qualité intrinsèque des produits.

Mission de Backstopping du « Trade for Development Center »

Une mission a été réalisée par Josiane Droeghag pour appuyer l'élaboration des stratégies de commercialisation. Une première analyse a été réalisée avec les principaux acteurs de la filière et par la suite les plans de commercialisation ont été élaborés. La mission a permis de faire aboutir la réflexion sur les dispositifs humains à mettre en œuvre au sein du projet pour accompagner la mise en œuvre des stratégies.

Élaboration des plans de commercialisation

Des plans de commercialisation ont été élaborés pour chaque GIE en tenant compte des informations recueillies dans l'étude de positionnement et au cours des prospections. La stratégie vise à valoriser les variétés disponibles dans chaque palmeraie en quantités importantes (Jihel, Khalt, Bousthammi) dans des circuits commerciaux traditionnels et dans le circuit de la restauration collective. Par ailleurs, les variétés plus nobles, disponibles en moindre quantité (Majhoul, Boufeggous, Bouskri, Najda) sont à positionner sur des marchés à plus forte valeur ajoutée tels que les hôtels et boutiques touristiques avec des emballages appropriés.

Quantités vendues en 2016

Variété/UV	Quantité vendue en 2016 (Kg)			
	Mezquita	Tamezmoute	Ternata	Toudgha
Boufeggous	13.000		3.000	2.130
Jihel	30.000	9.528	84.000	
Khalt	4.000	7.268	9.000	11.083
Bousthami	4.000	15.343	24.000	
Majhoul				847
Tademamte		13.851		
Outoukdim				5.367
Total	51.000	45.990	120.000	19.427

2.4.3.2.3. Appui en marketing

Distribution des outils de communication

Les outils de communication élaborés en 2015 ont été distribués aux GIE avec des séances de formation pour expliquer la façon dont ils doivent être utilisés. Ces outils ont été utilisés lors des différentes manifestations auxquelles ont participé les GIE, en particulier le SIAM et le SIDATTES.

Accompagnement des GIE

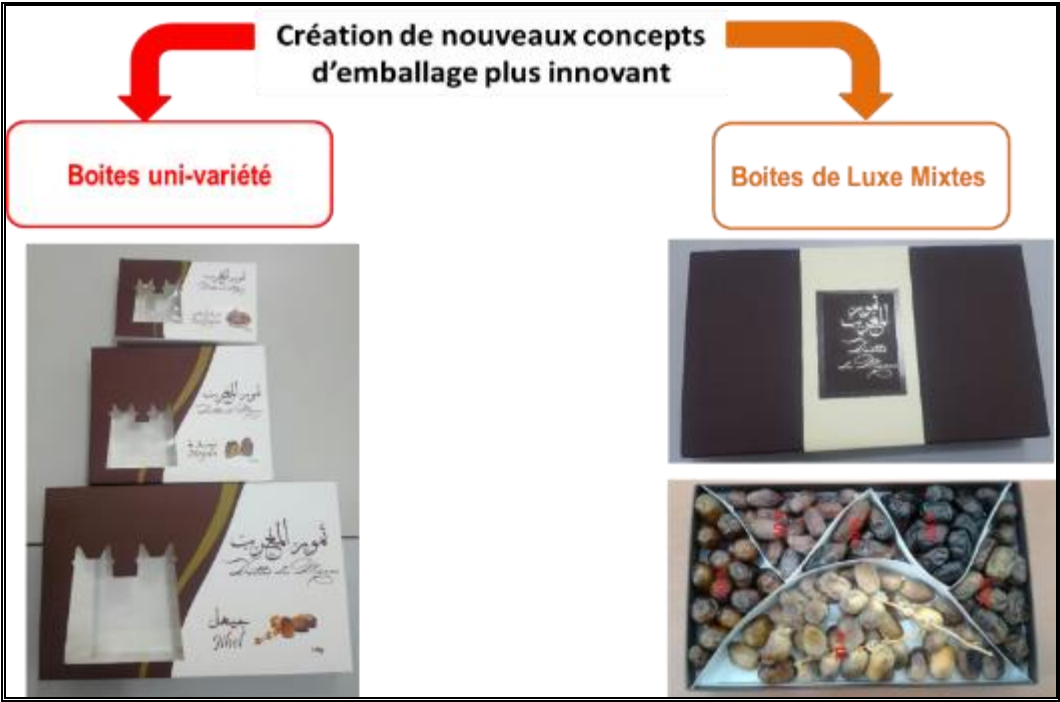
Les GIE ont été appuyés pour leur participation au Salon International de l'Agriculture (SIAM) à Meknès et au salon international des dattes (SIDATTES) à Erfoud.

Conception et fabrication de nouveaux emballages

Les emballages utilisés actuellement par les GIE (boîtes polypropylène rondes ou rectangulaires) conviennent très bien pour les marchés traditionnels et les petits supermarchés ; ils se distinguent déjà des emballages cartons utilisés par la plupart des opérateurs. Cependant, pour séduire des consommateurs à plus forte valeur ajoutée tels que les touristes, il convient de présenter les dattes dans des emballages plus esthétiques qui les mettent mieux en valeur.

Deux concepts ont été mis au point et réalisés : des boîtes « mono-variété » avec un graphisme élégant et différencié et des boîtes de type « boîte de chocolats », plus luxueuses pour commercialiser un assortiment de 6 variétés différentes.

Ces boîtes ont été testées à l'occasion du salon des dattes d'Erfoud (SIDATTES) et ont été très appréciées, tant par les producteurs que par les consommateurs.



2.5. Performance de l'output 3

2.5.1. Progrès des indicateurs

Pour la filière safran

Output 1.3 : Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux intégrés et professionnalisés

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur obtenue en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 9 : Nombre de personnes formées par apprentissage (fils et filles des agriculteurs)	0	0	20	16	60
Indicateur 10 : Nombre d'ateliers organisés en présence des acteurs clés de la filière (FIMA dattes, coopératives, GIE, sociétés et acteurs de la filière)	1	2	3	9	12

Pour la filière dattes

Output 2.3 : Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux intégrés et professionnalisés

Indicateur	Valeur de référence (2013)	Valeur obtenue en 2015	Valeur cible en 2016	Valeur cible en 2016	Valeur cible en 2019
Indicateur 9 : Nombre de personnes formées par apprentissage (fils et filles des agriculteurs)	0	0	30	0	90
Indicateur 10 : Nombre d'ateliers organisés en présence des acteurs clés de la filière (FIMA dattes, coopératives, GIE, sociétés et acteurs de la filière)	1	2	2	4	12

2.5.2. État d'avancement des principales activités

Filière SAFRAN	État d'avancement :			
	A	B	C	D
Installation et ancrage de la formation professionnelle		X		
Réalisation d'un programme d'études autour d'innovation dans la filière		X		
Coordination de la filière, incitation et appui aux dialogues entre les acteurs,	X			
Renforcement des capacités de l'ORMVAO et des services de proximité	X			

Filière DATTES	État d'avancement :			
	A	B	C	D
Installation et ancrage de la formation professionnelle			X	
Réalisation d'un programme d'études autour d'innovation dans la filière		X		
Coordination de la filière, incitation et appui aux dialogues entre les acteurs,		X		
Renforcement des capacités de l'ORMVAO et des services de proximité	X			

2.5.3. Analyse des progrès réalisés

2.5.3.1. Filière safran :

2.5.3.1.1. Installation et ancrage de la formation professionnelle

Formation des apprentis :

Suite aux plusieurs rencontres qui ont eu lieu avec le centre de formation Agricole de Kelaat M'gouna, des modules de formation de trois mois suivi d'un stage de 6 mois dans le cadre de la formation par apprentissage a été mis en place pour des fils et filles d'agriculteurs.

Pour assurer une durabilité des actions dans la filière et assurer le transfert du savoir-faire de leurs parents, nous avons sélectionné **16** apprentis fils d'agriculteurs qui ont été formés au centre de formation professionnelle de Kelaat M'Gouna sur les techniques agricoles pour gérer les parcelles du safran.

- **Étude technique et analyse du safran de différentes provenances**

60 échantillons de safran et de sols et 31 échantillons d'eau, ont été prélevés dans les zones de Taliouine, Taznakht, Ikniouen et Ighrem N'gdal au Maroc. Ces échantillons sont analysés et interprétés et les résultats ont été partagés.

- **Etude d'impact des différentes techniques de séchage sur la qualité du safran**

- **Festival international du safran**

L'équipe a participé activement dans l'organisation du festival de safran 2016. Un atelier a été organisé lors cet événement pour présenter les résultats de l'étude de diagnostic des marchés du safran.

- **Symposium international du safran :**

Le PDFSD a participé techniquement et financièrement à la réussite de l'organisation du V Symposium International du Safran.

2.5.3.1.2. Coordination de la filière, incitation et appui aux dialogues entre les acteurs,

- Appui à la FIMASAFRAN :

En 2016, 24 ateliers de sensibilisation et de concertation ont été réalisés dans différentes zones du safran afin de mobiliser les producteurs à s'organiser dans des OP et afin d'expliquer aux coopératives les constances de la nouvelle loi des fédérations agricoles. Suite à ce travail, la FIMSAFARAN a pu organiser son AG pour la mise en conformité à la loi 03-12.



- CTS :

Le comité technique de suivi de la filière safran a eu lieu le 24 mai 2016, réunissant une quarantaine de participant afin de :

- Rendre compte de l'état d'avancement des résultats atteints jusqu'à septembre 2016 ;
- Partager avec les acteurs locaux les dernières décisions du COPIL (transfert de certaines activités pour adapter le programme au contexte actuel et aux besoins prioritaires locaux) ;
- Associer un large éventail de parties prenantes (communes rurales, interprofession...)
- Communication avec les acteurs et les bénéficiaires, y compris avec ceux qui ne sont pas habituellement consultés dans le cadre du processus de l'intervention du projet (Communes rurales, provinces, ...) ;

Échanger avec les bénéficiaires la stratégie et les actions à engager pour la filière safran pour le reste du projet.

Année	Production en kg	Superficie en ha	Prix moyen des souks (en DH)	Prix moyen de DA et coop (en DH)	Chiffre d'affaire en DH
2010	2135	610	14,5	20	30 957 500
2011	2457	702	21	24	51 597 000
2012	3185	910	19,5	23	62 107 500
2013	3892	1112	14	23	54 488 000
2014	4466	1276	15	23	66 990 000
2015	5005	1430	18	24	90 090 000
2016	5775	1650	19,5	25	112 612 500

2.5.3.2. Filière Dattes :

2.5.3.2.1. Installation et ancrage de la formation professionnelle

Plusieurs rencontres ont eu lieu avec l'institut agricole par apprentissage de Kelaat M'gouna pour la mise au point de modules de formation dans le cadre de la formation par apprentissage des fils et filles d'agriculteurs.

Une première classe avait été constituée au premier semestre mais la formation a été annulée du fait d'une incompréhension des participants sur les modalités pratiques. Une nouvelle classe débutera en mars 2017 et une autre au second semestre.

2.5.3.2.2. Réalisation d'un programme d'études autour d'innovation dans la filière

a- Etude de faisabilité de l'équipement des unités de valorisation des dattes en pilotes de production solaire photovoltaïque

La région du Souss-Massa-Drâa présente des valeurs de rayonnement plus élevées à l'échelle nationale. En effet, le rayonnement sur une surface inclinée à 30° dans cette zone s'élève à plus de 2 300 KWh/m²/an. La moyenne nationale de rayonnement se situe à environ 2 250 KWh/m²/an. Cet avantage d'ensoleillement conjugué à l'accélération du développement économique et social de la région a engendré une progression significative de la demande en énergie ce qui nous a conduits à mener cette étude pour l'évaluation du potentiel technique et économique des installations photovoltaïques à proximité des unités frigorifiques des dattes. C'était une des principales raisons pour le lancement de cette étude afin de faire bénéficier la population locale et surtout les acteurs de la filière dattière (unités frigorifiques) de ce potentiel naturel inexploité jusqu'à maintenant dans un fort souci de réduction de la facture énergétique.

Le but de cette assistance est de diagnostiquer et de proposer des

solutions techniques à base d'énergie photovoltaïque pour six (6) catégories d'unités frigorifiques de dattes. Il s'agit d'unités de différentes capacités de stockage : 20 tonnes, 40 tonnes, 80 tonnes, 100 tonnes, 200 tonnes et 400 tonnes.

L'ordre de service a été donné en date du 15/11/2016.

Montant du marché : 249 000 MAD

b- Acquisition, pose et mise en marche de quatre unités de broyage d'aliment pour le bétail par l'ORMVA de Ouarzazate

Un marché d'acquisition, pose et mise en marche de quatre unités de broyage d'aliment pour le bétail a été lancé en 2016. Malheureusement cette consultation externe n'a pas abouti. à cause du rejet du dossier technique du seul soumissionnaire.

2.5.3.2.3. Coordination de la filière, incitation et appui aux dialogues entre les acteurs,

a- Comité technique de suivi (CTS)

Le comité technique de suivi de la filière dattes a eu lieu le jeudi 26 mai 2016 à Zagora, réunissant 78 participants afin de :

- Rendre compte de l'état d'avancement des résultats atteints jusqu'à mai 2016 ;
- Partager avec les acteurs locaux les dernières décisions du cinquième COPIL ;
- Associer un large éventail de parties prenantes (communes rurales, interprofession...)
- Communication avec les acteurs et les bénéficiaires, y compris avec ceux qui ne sont pas habituellement consultés dans le cadre du processus de l'intervention du projet (Communes rurales, provinces, ...) ;
- Echanger avec les bénéficiaires la stratégie et les actions à engager pour la filière dattes pour le reste du projet.



A la fin de ce comité, il a été retenu ce qui suit :

1. Le CTS recommande aux GIE plus d'organisation interne et plus d'engagement de leurs adhérents.
2. Le CTS recommande aux GIE, ORMVAO, ONCA, équipe PDFSD et ONSSA pour travailler ensemble pour faciliter aux GIE l'élaboration des manuels des procédures et de qualité et ce avant fin septembre 2016. Cette opération doit adopter une approche participative avant, au moment et pendant le processus afin de dégager les meilleures pistes et d'atténuer les obstacles réclamés par les présidents des GIE.
3. Le CTS recommande aussi une plus grande implication et concertation entre les GIE (unités), l'ONSSA, l'ORMVAO et l'équipe du projet (CM agro-industriel).
4. Le CTS et surtout l'ONSSA encourage les OP à être proactifs vis-à-vis des exigences futures de la législation et de l'évolution du marché (autorisation sanitaire et conformité de l'étiquetage...).
5. La valorisation des noyaux, des dattes de faibles qualités et des palmes est possible moyennant la distribution de broyeurs de petites capacités (ORMVAO en distribue chaque année) ou à travers un projet en cours avec le service de l'élevage pour l'acquisition et l'équipement des unités actuelles de valorisation des dattes par des machines performantes de grande capacité pour la valorisation des sous-produits dattiers par palmeraie.
6. L'étude sur la plateforme de commercialisation des dattes de l'ancienne usine de Zagora est presque achevée. Une fois validée, un atelier pour présenter les scénarios possibles sera organisé en présence de tous les acteurs de la filière (GIE, municipalité...).
7. La prise en compte de la coopérative féminine Moustakbal Draa dans le programme des prévisions de prospection des marchés.
8. Le CTS recommande à l'équipe de faire un suivi rapproché des dossiers de crédits déposés par les GIE dans le cadre de la convention MAPM/CAM/GIE.

b- Equipement de la salle de réunion à la subdivision de Zagora

La salle de réunion aménagée au niveau de la subdivision de Zagora en 2015 a été équipée grâce à l'acquisition de mobilier pour bureaux dans le cadre de marché d'achat de matériel et mobilier pour les salles de formation de l'alphabétisation.

2.6. Thèmes transversaux

2.6.1. Genre

2.6.1.1. Convention avec Migrations & Développement

Sur la filière safran, l'essentiel des activités est constitué par la signature et la mise en place de la convention avec l'ONG « Migrations et Développement ». Cette convention a été signée en février mais, du fait des procédures administratives de mise en place, le premier paiement n'a été effectué qu'en août.

Le 22 février 2016, la convention tripartite entre la représentante résidente de la CTB Rabat et directeurs de l'ORMVAO et Migrations & Développement a été signée.

Cependant, le travail préparatoire a pu commencer en juin par la sélection de sites, la mise en place du comité de suivi et la validation du plan d'actions et des procédures. Un référent pédagogique a été recruté par M&D ainsi que 5 monitrices qui ont commencé leurs activités dans les 10 sites validés par le comité de suivi.



2.6.1.2. Alphabétisation fonctionnelle

L'alphabétisation des adultes, droit reconnu universellement, constitue un fondement et un élément essentiel d'apprentissage.

En dépit des efforts inlassablement déployés et des progrès, enregistrés ou déclarés, en matière de prestation de services d'alphabétisation, l'analphabétisme représente encore un défi réel et un handicap au développement socio-économique au niveau des palmeraies. Elle touche en premier lieu le monde rural et les femmes. En effet, le taux d'analphabétisme des femmes, jeunes et adultes, demeure très élevé dans le monde rural : 71,8% selon le HCP en 2014. Le besoin de corriger cette disparité et permettre aux femmes d'acquérir les compétences de base demeure, parmi les domaines critiques requérant des actions prioritaires, voire même inéluctable et inévitable, pour le développement des zones oasiennes.

Les programmes à vocation alphabétisation, axés sur l'autonomisation et l'acquisition des compétences de base à l'intention des femmes, sont au cœur des préoccupations du projet de développement des filières du safran et du palmier dattier dans les régions de Souss-Massa et Draa-Tafilalet. Le projet s'appuie sur l'idée que l'alphabétisation fonctionnelle doit pouvoir être utilisée dans la vie pratique dès que possible et induire un changement positif immédiatement ressenti par les bénéficiaires, afin d'assurer que les acquis seront

consolidés par la pratique et l'ancrage.

Ainsi, le PDFSD a lancé une étude en début 2016 qui pour objectifs :

- la réalisation d'un diagnostic relatant l'état des lieux de la situation actuelle des actions d'alphabétisation dans les palmeraies de la région de Draa-Tafilalet. Il s'agit d'une étude documentaire et descriptive préliminaire à l'élaboration et la mise en œuvre des programmes. C'est une réflexion visant l'élaboration de la situation de référence et l'identification et le choix judicieux des types de formation d'alphabétisation fonctionnelle les mieux adaptés aux besoins réels et spécifiques des femmes oasiennes de la zone du projet. Elle est composée notamment d'une description de la zone (géographie, population, cadrage, contexte, situation éducative et socioéconomique des femmes, compétences de base des femmes, obstacles de l'accès à l'alphabétisation, ...) ainsi que de l'analyse et l'évaluation des programmes antérieurs et actuels (historique, défis, capitalisation des résultats atteints, recensement et description des méthodologies et partenaires, points forts et faiblesses, régularité et continuité des actions, analyse quantitative et qualitative, leçons apprises, bonnes pratiques réussies, soutien financier, ...);
- Elaboration d'un guide d'alphabétisation et sa duplication avec un plan de formation et un plan de suivi-évaluation et d'autocontrôle du programme.

Actuellement l'étude est en phase finale. Elle sera achevée courant le 1^{er} trimestre 2017.

Le projet a assuré également l'équipement des classes d'alphabétisation en tables, chaises et tableaux en plus de la distribution de fournitures scolaires sous forme de cartables, cahiers et stylos aux bénéficiaires.

Ainsi et depuis le démarrage des sessions d'alphabétisation **10 classes** ont été équipées et **9 groupes de 238 femmes** ont été alphabétisés. Cette action a touché **7 communes rurales** de la vallée de Draa.

Parmi les 9 groupes de femmes accompagnés, **3 parmi 5 associations (3/5)** ont accompagnées pour se convertir en coopératives. Il s'agit des associations

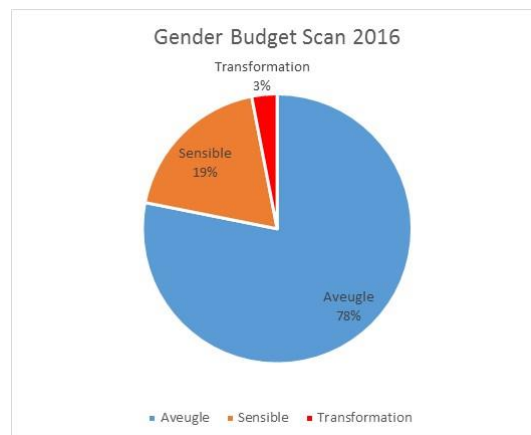
Tamounte, Tizarzite et Annour. Cette conversion a pour objectifs d'améliorer la situation socio-économique des femmes adhérentes, de bénéficier des actions de formation, d'accompagnement et de renforcement de capacité programmées par l'ORMVAO ou l'ONCA.

La totalité des associations sélectionnées ont bénéficié pour **la première fois** des cours



d'alphabétisation fonctionnelle.

Plusieurs missions de la conseillère thématique ont été conduites au cours de l'année pour apporter une expertise au projet dans le suivi de la mise en place de la convention « Migration et développement » ainsi que l'exécution du marché attribué au cabinet SANAD.



2.6.2. Environnement

L'étude d'impact sur l'environnement a été confiée à une consultance externe (CID). L'objectif général de l'étude est la définition d'une démarche de maîtrise des risques environnementaux et sociaux de la filière. L'objectif spécifique est l'élaboration d'un Plan de Gestion Environnemental et Social (PGES) spécifique qui doit être conforme aux directives de la loi 12-03 relative aux études d'impacts sur l'environnement.

A fin 2016, le comité de suivi de cette étude a validé la méthodologie et le planning d'exécution, le travail sur terrain est déjà entamé en début de décembre 2016.

En novembre, à l'occasion de la COP 22 qui se tenait à Marrakech, un atelier sur le développement durable et les conséquences du changement climatique a été organisé avec l'ORMVAO et l'ANDZOA pour sensibiliser toute l'équipe sur le thème de l'environnement. Les exposés très intéressants ont fait ressortir la vulnérabilité des oasis Marocains aux effets du changement climatique mais en même temps la grande capacité d'adaptation que les producteurs ont acquis au fil des siècles et le danger que peut représenter l'introduction de nouveaux modes de production ou de nouvelles variétés ou races animales. L'agriculture oasisienne est un modèle d'adaptation au changement climatique mais il est encore possible d'améliorer le niveau de vie de ces populations exposées à des conditions extrêmes par des investissements importants sur la gestion des ressources en eau et sur la gestion des territoires.



2.7. Gestion des risques

Identification du risque ou problème			Analyse du risque ou problème			Traitement du risque ou problème			Suivi du risque ou problème	
Description du Risque	Période d'identification	Catégorie	Probabilité	Impact Potentiel	Total	Action(s)	Resp.	Deadline	Progress	Status
<i>Faible niveau de concertation avec l'ADA, éloignement progressif des priorités nationales au profit des priorités du projet</i>	DTF	DEV	Low	Medium	Low Risk	Stimuler l'implication de tous les acteurs principaux et stratégiques dès le début dans le dialogue sur les sujets en relation avec l'approche et la stratégie et s'assurer qu'ils sont bien informés sur les réalités du terrain.	COFIL		Concertation avec l'ADA pour favoriser plus de complémentarité dans les actions menées par le PDFSD en marketing/ commercialisation sur les filières safran et dattes. Plan d'actions commercial 2015 transmis	En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
<i>Faible niveau de concertation avec l'INRA, décalage entre les besoins du terrain et les priorités fixées par la recherche;</i>	DTF puis fin 2014	DEV	Medium	Medium	Medium Risk	Donner la priorité à l'élaboration d'une convention avec l'INRA pour assurer la prise en compte des objectifs du projet dans son action.	CCA	Q2 2015	convention en cours de préparation,	En cours
						Favoriser la concertation dans une table ronde périodique entre l'INRA, l'Université d'Agadir, Agrotech, et les interprofessions pour rechercher les synergies	CCA	Q3 2015	et coordination des activités de recherche de l'ensemble des institutions impliquées	

						possibles				
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
<i>Faible niveau de concertation avec les instances régionales</i>	DTF et début 2015	DEV	Low	Medium	Low Risk	Produire de l'information pertinente et utile pour les collectivités territoriales, par une adaptation de l'outil de suivi	CCA	Q2 2015	Premiers résultats en cours d'obtention Ormvao membre du comité régional de concertation	En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Faible niveau de coordination entre PTF au niveau national et de la zone d'intervention	DTF	DEV	low	Medium	Low Risk	Bien informer les bailleurs actifs dans les filières et le Maître d'Ouvrage (MAPM) par un rapportage adéquat	CCA	perman-	Concertation avec la GIZ pour une bonne complémentarité des actions	En cours
						Stimuler les concertations périodiquement entre les PTF et les ministères (par les attachés de la Représentation)	Ambassade	récurrent		
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Changement climatique et sécheresse / manque d'eau dans les périmètres /stress sur l'environnement	07/07/1905	OPS	High	Medium	High Risk	Veiller à la vérification de la disponibilité en eau par le maître d'œuvre avant de programmer des interventions qui augmentent la pression sur l'environnement. En cas de besoin, appuyer l'exécution d'études hydrologiques par l'ABH dans le bassin concerné.	CCA		perma-nent	En cours

						Favoriser la mobilisation d'autres ressources financières consacrées au renouvellement et à l'entretien des canaux de distribution des eaux de surface qui ne permettent pas de lutter contre les pertes d'eau.	COPIL	2015		En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Risque lié à l'instabilité du personnel de Migrations et Développement	01/04/2014	OPS	Medium	Low	Low Risk	Développer des relations à plusieurs niveaux de l'organisation	CCA	permanent	Grande porosité entre le staff de M&D, les institutions d'appui (incluant PDFSD) et les opérateurs (Maison du Safran)	En cours
						Mettre en place des outils de capitalisation indépendants du travail des membres de M&D	CCA	2015	retracer, grâce au personnel recruté, l'état des actions et projets conduits par M&D depuis la mise en place du PMV.	
						Faire de ce risque une opportunité, en considérant la richesse de ce partenaire et son intégration dans le paysage	CCA	permanent	L'examen conduit par un expert en organisation commis par la CTB a mis en évidence les qualités organisationnelles de M&D, ce qui justifie les ambitions	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Risques/ R1.2 : Difficulté d'identifier dans le circuit formel du safran des clients finaux, qui sont intéressés par une relation durable avec les coopératives	DTF	OPS	low	Low	Low Risk	Assurer que les études sur le marché national et international sont réalisées au début de programme et analysent tous les types de clients potentiels (incluant les	CCA	2014, reporté en 2015	Une étude sur le marché du safran est en cours de réalisation.	En cours

et GIE de façon équitable						marchés médical et cosmétologique)				
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Risques/ R1.2 : Résistance à l'oligopole à la tête du circuit informel de commercialisation du safran	DTF	OPS	Medium	Medium	Medium Risk	Appui à identifier des clients dans le circuit formel et dans le match-making avec eux	ATI Mkt	permanent	Appui aux GIE pour la prospection commerciale	En cours
						Assurer le soutien de tous les partenaires et l'administration	COPIL	2015	cycle de formation entamé	
						Sensibilisation des producteurs (H/F) sur l'impact de l'oligopole des commerçants sur leurs revenus actuels et dans le futur	CCA	permanent	ateliers de sensibilisation et mise en place des équipes animateurs et Conseillers mobiles	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Risques/ R1.3 et R2.3 : Pas de vision commune entre différents partenaires sur l'approche et le rôle de chacun pour développer la filière	DTF	OPS	Medium	Medium	Medium Risk	Faciliter l'échange permanent d'information sur la situation et les expériences du terrain entre les acteurs principaux	CCA	récurrent	Organisation de 2 CTS (safran et dattes) en mai 2016	En cours
						multiplication des rencontres, et développement d'actions favorisant la construction d'une stratégie commune à la	CCA	récurrent	Mobilisation de tous les acteurs autour de la filière safran (préparation du Festival du Safran)	

						filière				
						Encourager les institutions du MAPM à décider en commun certaines activités essentielles, pour éviter les doublons et les dangers d'actions contradictoires (exemple formations en fumigation des dattes par 4 acteurs)	COFIL		Q3 2015	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Déstabilisation de la filière safran (main d'œuvre dans les plantations) par les investisseurs dans les grandes extensions	DTF	OPS	Medium	Low	Low Risk	Le programme n'investira pas dans les extensions qui menacent la production et la commercialisation de safran des petits producteurs/ productrices locales.	CCA	fait	les achats de bulbes par le projet et par l'Office sont gelés en raison de l'absence de producteurs agréés par l'ONSSA	En cours
						Appui des acteurs dans le dialogue politique (sur base de l'analyse des expériences de terrain)	CCA	perma- nent	Formation des responsables de coopératives et GIE dans l'optique d'introduire le changement	
						le problème de la main d'œuvre doit être ramené à un problème de formation, et la présence d'opérateurs plus solides doit être vue comme une opportunité pour tirer la filière	CCA avec OFPPT	perma- nent	sensibilisation en cours, programme de formation en préparation : session prévue en juillet 2016	

						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Les organisations professionnelles ne sont pas (encore) suffisamment renforcées pour être capables de jouer leur rôle dans le développement de la filière d'une façon équitable	DTF	DEV	Low	High	Medium Risk	Le programme et les partenaires donnent la priorité à la disponibilité des moyens et l'expertise pour renforcer les coopératives et les autres OPA.	CCA + COFIL	2014, fait	Première phase de formation/action afin de déterminer les besoins de formation pour la suite	En cours
						Assurer une bonne cohérence entre les moyens disponibles et les agriculteurs à accompagner	CCA	permanant	Des progrès sur la confiance, mais l'équipe manque encore de présence effective et de mobilité	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
les OP féminines sont sous-représentées au sein des GIE et les femmes sont sous-représentées au sein des OP	DTF	OPS	High	Medium	High Risk	Encourager les OP à désigner des représentantes aux postes de responsabilité	CCA	permanant	sensibilisation des CM et TA, pour des rappels systématiques ; exigence du projet	En cours
						exiger la présence de femmes en dehors des mandats électifs, lors de réunions et formations	CCA	permanant	décision des membres du GIE Tazenakht d'envoyer des femmes en plus des élus	
						veiller à ce que le problème soit posé de façon systématique par les équipes du projet et de l'Office	CCA	permanant	sensibilisation et inclusion dans les objectifs personnels de chaque CM et TA	
						Introduire le budget sensible au genre	CCA	permanant	Budget introduit dans le rapport de résultat 2015	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
les fonds disponibles sont insuffisamment mobilisés en raison des mécanismes de	Q3 2014	FIN	Low	High	Medium Risk	Aider les partenaires à prendre conscience de ce risque	CCA	Q1-2015	En cours	

mise en œuvre de la dépense du projet et des modalités de remboursement au Trésor						explorer la possibilité de faire bénéficier l'Office des remboursements réalisés au cours de l'année	MEF / COFIL	Q4-2015	Les taux de remboursement et de décaissement sont conformes aux prévisions	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Non réalisation d'exportation suite à des retards dans les processus de certification de l'ONSSA	10/12/2015	OPS	Medium	Medium	Medium Risk	Bien communiquer l'urgence au service provincial et régional ONSSA	CMM	déc-15	Le GIE Dar Azafran et reçu son autorisation	Terminé
						Si blockage avertir ORMVAO	CMM	Janv-fev-16	Dossiers des 4 GIE dattes en cours d'instruction	En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Décrédibilisation du safran marocain liés à des problèmes de certification peu fiables (traçabilité, bio...)	10/12/2015	DEV	Low	High	Medium Risk	Bien communiquer aux coopératives sur le danger de livrer du safran non bio à un client.	TA	déc-15		En cours
						Suivre commande jusqu'à livraison pour éviter tout risque de contamination	CMM + ATJ	déc-15		En cours
						Sélectionner des coopératives fiables pour ces marchés	TA+CM M	janv-16		En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Possible absence du président paralyse la filière Safran + multiplicité des présidences dans différentes instances (1conflit=relations bloqués	10/12/2015	DEV	Medium	Medium	Medium Risk	Faire attention à tenir nos engagements (certification Bio)	ATI+CM M+ coresp	mars-16		En cours

avec beaucoup d'acteurs)										
						Préparer la relève (introduire de nouvelles personnes lors des séances de travail avec l'équipe PDFSD)	CM M + GF + P	A partir de janv-2016	Recrutement d'un commercial au GIE Taliouine	En cours
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Possible affaiblissement ou dissolutions de certaines organisations professionnelles suite à des crises de gouvernance	sept,2015	DEV	Low	High	Medium Risk	Bâtir la confiance entre les membres des OP en multipliant les rencontres, en développant des actions communes et en mutualisant les efforts et les moyens pour favoriser la construction d'une vision commune et positive de leur organisation	TA/CM	récurrent	Animations "gouvernance" réalisées dans les 3 GIE de la vallée du Draa	En cours
						Mettre en place des outils de communication fiables qui expliquent les retombées socio-économiques des OP	TA/CM	récurrent	Assemblées générales des membres des GIE programmées pour le lancement de campagne en août-sept 2016	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Duplications et divergences d'intervenants dans la filière dattes (ANDZOA, ORMVAO, ONCA, GIZ-Province, ONG, ...)	DTF	OPS	Medium	low	Low Risk	Faciliter l'échange permanent d'information des expériences du terrain entre les acteurs principaux	CCA	récurrent	CTS dattes organisé en mai 2016	En cours
						Multipilier les rencontres et développer les actions favorisant la construction d'une stratégie commune à la filière	CCA	récurrent	Organisation d'un atelier avec la mobilisation de tous les acteurs de la filière dattes (15-16 et 17/09/2015)	

						Encourager les institutions du MAPM à décider en commun (harmoniser) certaines activités essentielles, pour éviter les doublons et les dangers d'actions contradictoires.	COPIL	récurrent		
						Produire de l'information pertinente et utile pour tous les intervenants de la filière (adaptation de l'outil de suivi pour élaborer un simple reporting mensuel pour diffusion)	CCA	Q1 2016	Plan de communication en cours de mise en œuvre	
<i>Prise de contrôle des unités par des groupes de personnes avec des intérêts personnels</i>	juil-15	DEV	Medium	Medium	Medium Risk	S'assurer de la représentation de toutes les coopératives dans les organes de décision du GIE/unité	TA/CM/CMV	Au moment des AG	Pluralité et diversité des membres dans les 4 GIE	En cours
						Encourager toutes les coopératives à approvisionner individuellement leur unité de valorisation des dattes	TA/CM	récurrent		
						Etablir et certifier annuellement le bilan financier de l'unité et déposer une copie du bilan de chaque exercice chez les services de l'ORMVAO	GIE et ORMVAO	Fin 2016	Réalisé dans le cadre des dossiers de crédit	
						Tenir annuellement l'AG et s'assurer de la présence de la majorité des adhérents	TA/CM/CMV	Fin 2016	Réalisé	

						Contractualiser les actes entre GIE et coopératives	GIE et ORMVA O-ONCA	juil-16	Contrats en cours de finalisation	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
<i>Désaffection des membres des GIE vis-à-vis de leur organisation</i>	DTF	OPS	Low	Medium	Low Risk	Renforcer la communication interne et le partage au sein des OP et planifier des réunions périodiques et régulières d'information	TA/CM	récurrent	Animations au sein des coopératives et des GIE organisées en juin 2016	En cours
						Accompagner les OP pour avoir une bonne gouvernance, arriver à une maturité suffisante et à atteindre une autonomie économique	TA/CM	récurrent	AG de lancement de campagne en préparation	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
<i>Déviations de l'objectif des unités à se transformer en lieu de stockage et non de valorisation</i>	nov-15	DEV	Low	Medium	Low Risk	Renforcer les capacités managérielles et financières des GIE (Trésorerie, FdR, compétences...)	GIE et CAM	Q2 2017		Nouveau
						Renforcer le contrôle du fonctionnement des unités pour limiter les prestations de services	ORMVA O, ANDZOA et CM et ATNM	récurrent		
						Démarrer les opérations spéciales de valorisations des dattes	ORMVA O/ONCA et CM IAA	Q1 2016	Opération export en cours	
						<i>Insérer une ligne ici</i>				

Variabilité des prix sur le marché local pouvant entraîner le non respect des contrats	Oct,2016	DEV	Medium	Medium	Medium Risk	Mettre en place des outils de suivi des prix de marché (hebdomadaire) à l'échelle locale, régionale et nationale	TA/CM/ATNM/DSS/ORMVAO	Q3 2016	Document de synthèse en cours de rédaction	Nouveau
						Laisser une possibilité de révision du contrat d'achat entre GIE et coopératives et entre coopératives et adhérents	TA/CM/ORMVAO/ONCA	Q3 2016		
						<i>Insérer une ligne ici</i>				
Le non respect des engagements des GIE des dattes pour le remboursement des crédits	janv-17	OPS	Medium	Medium	Medium Risk	Suivi rapproché des stocks et du système comptable	CM GF	avr-17		Nouveau
						Appui à la mise en place de contrats de commercialisation	CMM + ATM	avr-17		
						<i>Insérer une ligne ici</i>				

3. Pilotage et apprentissage

3.1. Réorientations stratégiques

Conformément aux recommandations de la revue à mi-parcours (MTR), l'action de l'équipe projet s'est concentrée sur un nombre réduit de GIE : Le GIE Dar Azafran pour la filière safran et les GIE de Toudgha, Mezguita, Tamezmoute et Ternata pour la filière dattes. Ce choix stratégique s'est accompagné d'une réorganisation des équipes avec le recrutement de nouvelles compétences répondant mieux aux besoins des GIE : conseillers en gestion-finance, conseiller processus agroalimentaires, technicienne de laboratoire et technicien électromécanique.

La démarche de capitalisation initiée par le projet a rencontré une totale adhésion de la part de l'ORMVAO qui souhaite l'appliquer à l'ensemble de la structure et engager rapidement ce chantier pionnier.

3.2. Recommandations

Recommandations	Acteur	Date limite
Centraliser tout le budget ONCA au niveau de la direction régionale d'Er-Rachidia afin de n'avoir qu'un seul interlocuteur et de gagner en efficacité	ONCA	Février 2017
Recruter un spécialiste en marketing et commercialisation pour appuyer l'ensemble des filières de la zone d'intervention de l'ORMVAO	ORMVAO	Juin 2018
Élaborer les bases d'un projet d'envergure sur le thème de l'adaptation aux changements climatiques en mobilisant les financements internationaux dédiés sur ce thème.	CTB Maroc/ORMVAO	Décembre 2017

3.3. Enseignements tirés

Enseignements tirés	Public cible
Que ce soit au niveau des coopératives ou au niveau des GIE, le travail de proximité visant à renforcer les compétences et à professionnaliser la structure ne peut être fait correctement qu'après avoir acquis la confiance des intéressés. Ainsi, le concept de « shadow team » qui suppose un coaching rapproché des OP tout en restant « dans l'ombre » c'est-à-dire sans se substituer aux acteurs dans leurs actes et leurs décisions, s'avère tout à fait pertinent beaucoup plus efficace que de faire intervenir un consultant extérieur qui, aussi expert qu'il puisse	EST

<p>être, ne pourra intervenir que de manière superficielle sans modifier les habitudes et résoudre les problèmes en profondeur.</p> <p>Faire un travail de fond en concentrant les efforts sur un GIE modèle apparaît donc plus efficace que de vouloir intervenir sur plusieurs opérateurs sans avoir le temps de leur consacrer le temps nécessaire.</p>	
<p>Les activités menées en matière de marketing et commercialisation ont permis de faire ressortir plusieurs enseignements :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les activités de prospection et de démarrage des ventes nécessitent un budget flexible et mobilisable rapidement, il faut prévoir un budget pour aider les opérateurs à financer cette étape • Il faut travailler sur les 4 composantes du marketing mix (le produit, les prix, la distribution et la promotion) pour réussir la commercialisation. De nombreux projets se limitent à une ou deux composantes en faisant de la promotion sans avoir travaillé sur le produit ou sur les réseaux de distribution ou au contraire, en se focalisant sur la mise en œuvre d'une offre sans en assurer ensuite le positionnement et la promotion • Le sérieux et la bonne organisation de l'opérateur économique est déterminant pour convaincre des clients et conquérir le marché. La mise en place d'un bon dispositif de gestion comptable et administrative et en particulier de gestion des ventes est donc un préalable à toute démarche de commercialisation. • Il a été difficile de recruter des conseillers en marketing et surtout des assistants techniques sur cette discipline. Les personnes compétentes en la matière ont des exigences de rémunération au-delà de la grille CTB et ne sont pas intéressés à travailler dans le secteur du développement qui les éloigne des réseaux professionnels. • L'ORMVAO et l'ONCA n'ont pas de spécialiste en marketing et l'expérience montre que les OP sont très demandeurs d'un appui en commercialisation et qu'une intervention sur ce thème a des effets très positifs sur le développement des filières et l'amélioration des revenus. 	EST
<p>Les études de marché doivent être réalisées dès l'étape de formulation afin de disposer des résultats dès le démarrage du projet ; elles doivent être orientées plutôt sur l'aspect qualitatif que quantitatif sachant que, compte tenu de l'échelle des acteurs appuyés, les quantités à commercialiser sont insignifiantes par rapport à la demande des différents marchés et donc le degré de précision des données quantitatives n'est pas très important.</p>	EST
<p>Le diagnostic des coopératives réalisé sur les 2 filières fait ressortir que la plupart des coopératives n'avaient pas dépassé le stade de l'enregistrement initial et que certaines n'avaient pas terminé cette étape et se trouvaient dans l'illégalité. La plupart des coopératives n'avaient aucun fondement social, aucune motivation des adhérents pour une démarche collective, aucune connaissance de la nature et du but d'une coopérative.</p>	EST

<p>Un travail de fond a été réalisé par l'équipe projet pour donner un sens aux démarches collectives de création de coopératives et aider les adhérents à définir un objectif commun et à définir les modalités de fonctionnement et de gouvernance de la coopérative.</p>	
---	--

4. Annexes

4.1. Critères de qualité

1. PERTINENCE : le degré dans lequel l'intervention est cohérente avec les politiques et priorités locales et nationales ainsi qu'avec les attentes des bénéficiaires.				
<i>Procédez comme suit pour calculer la note totale du présent critère de qualité : Au moins un 'A, pas de 'C' ni de 'D' = A; Deux fois un 'B' = B ; Au moins un 'C, pas de 'D' = C ; Au moins un 'D' = D</i>				
Évaluation de la PERTINENCE : note totale	A	B	C	D
	X			
1.1 Quel est le degré de pertinence actuel de l'intervention ?				
x	A	Clairement toujours ancré dans les politiques nationales et la stratégie belge, satisfait aux engagements en matière d'efficacité de l'aide, extrêmement pertinent par rapport aux besoins du groupe cible.		
	B	S'inscrit toujours bien dans les politiques nationales et la stratégie belge (sans être toujours explicite), relativement compatible avec les engagements en matière d'efficacité de l'aide, pertinent par rapport aux besoins du groupe cible.		
	C	Quelques questions par rapport à la cohérence avec les politiques nationales et la stratégie belge, l'efficacité de l'aide ou la pertinence.		
	D	Contradictions avec les politiques nationales et la stratégie belge, les engagements en matière d'efficacité de l'aide ; la pertinence vis-à-vis des besoins est mise en doute. Des changements majeurs sont requis.		
1.2 La logique d'intervention, telle qu'elle est conçue actuellement, est-elle toujours la bonne ?				
x	A	Logique d'intervention claire et bien structurée ; logique verticale des objectifs réalisable et cohérente ; indicateurs appropriés ; risques et hypothèses clairement identifiés et gérés ; accompagnement de sortie d'intervention mis en place (si cela est applicable).		
	B	Logique d'intervention appropriée bien qu'elle puisse avoir besoin de certaines améliorations en termes de hiérarchie d'objectifs, d'indicateurs, de risques et hypothèses.		
	C	Les problèmes par rapport à la logique d'intervention peuvent affecter la performance d'une intervention et sa capacité à contrôler et évaluer les progrès ; améliorations requises.		
	D	La logique d'intervention est erronée et nécessite une révision en profondeur pour que l'intervention puisse espérer aboutir.		

2. EFFICIENCE DE LA MISE EN ŒUVRE JUSQU'À CE JOUR : le degré dans lequel les ressources de l'intervention (fonds, expertise, temps, etc.) ont été converties en résultats de façon économe.				
<i>Procédez comme suit pour calculer la note totale du présent critère de qualité : Au moins deux 'A, pas de 'C' ni de 'D' = A; Deux fois un 'B', pas de 'C' ni de 'D' = B ; Au moins un 'C, pas de 'D' = C ; Au moins un 'D' = D</i>				
Évaluation de l'EFFICIENCE : note totale	A	B	C	D
		X		
2.1 Dans quelle mesure les inputs (finances, RH, biens & équipements) sont-ils correctement				

gérés ?	
	A Tous les inputs sont disponibles à temps et dans les limites budgétaires.
x	B La plupart des inputs sont disponibles dans des délais raisonnables et ne nécessitent pas d'ajustements budgétaires considérables. Une certaine marge d'amélioration est cependant possible.
	C La disponibilité et l'utilisation des inputs posent des problèmes qui doivent être résolus, sans quoi les résultats pourraient courir certains risques.
	D La disponibilité et la gestion des inputs comportent de sérieuses lacunes qui menacent l'atteinte des résultats. Des changements considérables sont nécessaires.
2.2 Dans quelle mesure la mise en œuvre des activités est-elle correctement gérée ?	
	A Les activités sont mises en œuvre dans les délais.
X	B La plupart des activités sont dans les délais. Certaines sont retardées, mais cela n'a pas d'incidence sur la fourniture des outputs.
	C Les activités sont retardées. Des mesures correctives sont nécessaires pour permettre la fourniture sans trop de retard.
	D Les activités ont pris un sérieux retard. Des outputs ne pourront être fournis que moyennant des changements majeurs dans la planification.
2.3 Dans quelle mesure les outputs sont-ils correctement atteints ?	
	A Tous les outputs ont été et seront plus que vraisemblablement livrés dans les temps et de bonne qualité, ce qui contribuera aux outcomes planifiés.
x	B Les outputs sont et seront plus que vraisemblablement livrés dans les temps, mais une certaine marge d'amélioration est possible en termes de qualité, de couverture et de timing.
	C Certains outputs ne s(er)ont pas livrés à temps ou de bonne qualité. Des ajustements sont nécessaires.
	D La qualité et la livraison des outputs comportent et comporteront plus que vraisemblablement de sérieuses lacunes. Des ajustements considérables sont nécessaires pour garantir au minimum que les outputs clés seront livrés à temps.

3. EFFICACITÉ JUSQU'À CE JOUR : le degré dans lequel l'outcome (objectif spécifique) est atteint, tel que prévu à la fin de l'année N

Procédez comme suit pour calculer la note totale du présent critère de qualité : Au moins un 'A, pas de 'C' ni de 'D' = A; Deux fois un 'B' = B ; Au moins un 'C, pas de 'D' = C ; Au moins un 'D' = D

Évaluation de l'EFFICACITÉ : note totale	A	B	C	D
	X			
3.1 Tel qu'il est mis en œuvre actuellement, quelle est la probabilité que l'outcome soit réalisé ?				
X	A La réalisation totale de l'outcome est vraisemblable en termes de qualité et de couverture. Les résultats négatifs (s'il y en a) ont été atténués.			
	B L'outcome sera atteint avec quelques minimes restrictions ; les effets négatifs (s'il y en a) n'ont pas causé beaucoup de tort.			

	C	L'outcome ne sera atteint que partiellement, entre autres en raison d'effets négatifs auxquels le management n'est pas parvenu à s'adapter entièrement. Des mesures correctives doivent être prises pour améliorer la probabilité de la réalisation de l'outcome.
	D	L'intervention n'atteindra pas son outcome, à moins que d'importantes mesures fondamentales soient prises.
3.2 Les activités et les outputs sont-ils adaptés (le cas échéant) dans l'optique de réaliser l'outcome ?		
	A	L'intervention réussit à adapter ses stratégies/activités et outputs en fonction de l'évolution des circonstances externes dans l'optique de réaliser l'outcome. Les risques et hypothèses sont gérés de manière proactive.
X	B	L'intervention réussit relativement bien à adapter ses stratégies en fonction de l'évolution des circonstances externes dans l'optique de réaliser l'outcome. La gestion des risques est relativement passive.
	C	L'intervention n'est pas totalement parvenue à adapter ses stratégies en fonction de l'évolution des circonstances externes de façon appropriée ou dans les temps. La gestion des risques a été plutôt statique. Une modification importante des stratégies s'avère nécessaire pour garantir à l'intervention la réalisation de son outcome.
	D	L'intervention n'est pas parvenue à réagir à l'évolution des circonstances externes ; la gestion des risques a été insuffisante. Des changements considérables sont nécessaires pour réaliser l'outcome.

4. DURABILITÉ POTENTIELLE : le degré de probabilité de préserver et reproduire les bénéfices d'une intervention sur le long terme (au-delà de la période de mise en œuvre de l'intervention).

Procédez comme suit pour calculer la note totale du présent critère de qualité : Au moins 3 'A', pas de 'C' ni de 'D' = A; Maximum 2 'C', pas de 'D' = B ; Au moins 3 'C', pas de 'D' = C ; Au moins un 'D' = D

Évaluation de la DURABILITÉ POTENTIELLE : note totale		A	B	C	D
	X				
4.1 Durabilité financière/économique ?					
	A	La durabilité financière/économique est potentiellement très bonne : les frais liés aux services et à la maintenance sont couverts ou raisonnables ; les facteurs externes n'auront aucune incidence sur celle-ci.			
X	B	La durabilité financière/économique sera vraisemblablement bonne, mais des problèmes peuvent survenir en raison notamment de l'évolution de facteurs économiques externes.			
	C	Les problèmes doivent être traités en ce qui concerne la durabilité financière soit en termes de frais institutionnels ou liés aux groupes cibles, ou encore d'évolution du contexte économique.			
	D	La durabilité financière/économique est très discutable, à moins que n'interviennent des changements majeurs.			
4.2 Quel est le degré d'appropriation de l'intervention par les groupes cibles et persistera-t-il au terme de l'assistance externe ?					
X	A	Le Comité de pilotage et d'autres structures locales pertinentes sont fortement impliqués à tous les stades de la mise en œuvre et s'engagent à continuer à produire et utiliser des résultats.			
	B	La mise en œuvre se base en grande partie sur le Comité de pilotage et d'autres structures locales pertinentes impliqués eux aussi, dans une certaine mesure, dans le processus décisionnel. La probabilité d'atteindre la durabilité est bonne, mais une certaine marge d'amélioration est possible.			

	C	L'intervention recourt principalement à des arrangements ponctuels et au Comité de pilotage et d'autres structures locales pertinentes en vue de garantir la durabilité. La continuité des résultats n'est pas garantie. Des mesures correctives sont requises.
	D	L'intervention dépend totalement des structures ponctuelles n'offrant aucune perspective de durabilité. Des changements fondamentaux sont requis pour garantir la durabilité.
4.3 Quels sont le niveau d'appui politique fourni et le degré d'interaction entre l'intervention et le niveau politique ?		
x	A	L'intervention bénéficie de l'appui intégral de la politique et des institutions, et cet appui se poursuivra.
	B	L'intervention a bénéficié, en général, de l'appui de la politique et des institutions chargées de la mettre en œuvre, ou à tout le moins n'a pas été gênée par ceux-ci, et cet appui se poursuivra vraisemblablement.
	C	La durabilité de l'intervention est limitée par l'absence d'appui politique. Des mesures correctives sont requises.
	D	Les politiques ont été et seront vraisemblablement en contradiction avec l'intervention. Des changements fondamentaux s'avèrent nécessaires pour garantir la durabilité de l'intervention.
4.4 Dans quelle mesure l'intervention contribue-t-elle à la capacité institutionnelle et de gestion ?		
x	A	L'intervention est intégrée aux structures institutionnelles et a contribué à l'amélioration de la capacité institutionnelle et de gestion (même si ce n'est pas là un objectif explicite).
	B	La gestion de l'intervention est bien intégrée aux structures institutionnelles et a contribué d'une certaine manière au renforcement des capacités. Une expertise supplémentaire peut s'avérer requise. Des améliorations sont possibles en vue de garantir la durabilité.
	C	L'intervention repose trop sur des structures ponctuelles plutôt que sur des institutions ; le renforcement des capacités n'a pas suffi à garantir pleinement la durabilité. Des mesures correctives sont requises.
	D	L'intervention repose sur des structures ponctuelles et un transfert de compétences vers des institutions existantes, qui permettrait de garantir la durabilité, est improbable à moins que des changements fondamentaux n'interviennent.

4.2. Décisions prises par le Comité de pilotage et suivi

Décision					Action			Suivi	
N°	Décision	Période d'identification	Source*	Acteur	Action(s)	Resp.	Deadline	Avancement	Statut
Copil 6	Compte tenu de la réorganisation administrative des régions du Maroc, le nouvel intitulé du projet est désormais « Projet de développement des filières du safran et du palmier dattier dans les régions de Souss-Massa et Draa-Tafilalet »	oct-16			Mettre à jour les entêtes et autres documents du projet	CCA	janv-17	En attente de la signature du PV	
Copil 6	Le COPIL a validé les changements portés dans le chapitre N° 5 du DTF concernant l'intégration de l'ONCA en tant de deuxième maître d'ouvrage	oct-16			Mise en application immédiate	RAF / LAF		En attente de la signature du PV	
Copil 6	Transfert budgétaire de 37,500 € de la ligne A-01-08-01 (étude fonds de roulement) vers la ligne A-03-03-03 (capitalisation) ainsi que 37,500 € de B-01-08-01 vers B-03-03-02	oct-16			Mise à jour du budget	RAF / LAF		En attente de la signature du PV	
Copil 5	Le COPIL a validé le rapport de l'étude de référence. Il y a lieu de prendre l'année 2013 comme année de référence pour évaluer l'évolution et les progrès des indicateurs du projet.	févr-16			Recherche des valeurs 2013	CCA	30-juin	Réalisé Certaines valeurs 2013 non disponibles	90%
Copil 5	Validation du rapport de la revue à mi-parcours et des recommandations	févr-16			Rédaction de la feuille de route	CCA	30-avr	Réalisé	100%
Copil 5	Le COPIL a approuvé les ajustements budgétaires au sein de la régie pour renforcer les lignes d'équipement et de communication interne de l'équipe du projet et la ligne de backstopping CTB-Rabat et pour créer deux lignes nécessaires pour supporter le financement des activités de communication dans les deux filières et l'ide renforcement des capacités des GIE et de la maison du safran.	févr-16			Mise à jour du budget	RAF / LAF		Réalisé	100%
Copil 5	Soumettre au comité de pilotage un dossier complet de l'étude de faisabilité pour l'installation d'un pilote photovoltaïque au niveau des unités de valorisation des dattes	févr-16			Consulter l'agence MASEN pour avis technique	CCA	sept-16	Demande de financement et de réalisation de l'étude transmise à MASEN	100%

Copil 5	Constituer un comité de suivi (ADA, ONCA, DF, ORMVAO, ANDZOA) pour préparer une feuille de route de suivi de l'exécution des termes de la convention signée entre le MAPM et le GCAM	févr-16			Déposer les dossiers de demande des GIE au crédit agricole	RAF / LAF	sept-16	Réunion entre tous les opérateurs organisée en mars 2016 - 4 dossiers des GIE datés déposés et en cours d'instruction - accord de principe validé par le crédit Agricole Premier point sur le dossier réalisé avec ORMVAO et ONCA en juin 2016, le comité de suivi s'est réuni le 22 septembre 2016	100%
Copil 4	Désignation de l'ONCA en tant que deuxième ordonnateur chargé de l'exécution des activités du conseil agricole	Sept-2015	CP	MEF, MAPM et CTB	Lettre de désignation de l'ONCA comme agence d'exécution	MEF, MAPM et CTB	immédiat	Réalisé	100%
Copil 4	L'ADA est chargée d'organiser des rencontres du comité de pilotage Etude de positionnement des dattes	Sept-2015	CP	ORMVAO	Première réunion de pilotage organisée le 22/10/2015	ADA, ORMVAO et CTB	immédiat	Réalisé	100%
Copil 4	Transferts budgétaires nécessaires pour l'achèvement du programme d'équipement de parcelles en système d'irrigation localisée et en station de pompage solaire (2.5 millions MAD)	Sept-2015	CP	ORMVAO	Transfert effectué	ORMVAO et CTB	immédiat	Transfert de 2.5 millions de Dh	100%
Copil 4	Transferts budgétaires pour effectuer une étude de faisabilité relative à l'utilisation d'un pilote de production solaire photovoltaïque au niveau des unités de valorisation de dattes en guise d'économie d'énergie (880.000 MAD)	Sept-2015	CP	ORMVAO	Transfert effectué	ORMVAO et CTB	immédiat	Transfert de 880 000 de Dh	100%
Copil 3	Le COPIL de décembre 2014 rappelle l'objectif de l'engagement de 90% des crédits 2015 dès le premier semestre	déc-14	CP	ORMVAO	Mise en œuvre immédiate des marchés déjà conclus, préparation des CPS des actions programmées, et maintien de la disponibilité des fonds réservés aux activités du projet	ORMVAO et CTB	immédiat	Engagements à fin déc. 2015 : 93 %	100 %

Copil 3	Le COPIL de décembre 2014 rappelle l'objectif du paiement est 60% des crédits au cours de l'année 2015.	déc-14	CP	ORMVAO		ORMVAO et CTB	immédiat	Paiement de 42% des crédits	70%
Copil 3	Régler la question des véhicules dans les meilleurs délais	déc-14	CP	ORMVAO et MEF	Rencontre entre les ministères de l'agriculture, des finances, la CTB et l'Office RMVAO.	ORMVAO	immédiat	Les véhicules sont en cours d'acquisition	100%
Copil 3	Engager le transfert des activités relevant du conseil agricole à l'ONCA	déc-14	CP	ORMVAO et ONCA	1- basculer 2 MDH environ pour permettre la mise en œuvre du plan d'action de l'ONCA; 2- l'ORMVAO demeure responsable de la réalisation des activités dans l'attente du redéploiement du personnel; 3- une convention pourra être préparée entre ONCA et ORMVAO	ORMVAO	immédiat	16,39 MMAD budget Cogestion ONCA, dont 1,85 MMAD en 2015 La CCA collabore avec l'ONCA pour le lancement des activités, si nécessaire avec l'appui de l'Office	100%
Copil 3	Regrouper les lignes budgétaires au niveau de la morasse budgétaire	déc-14	CP	ORMVAO et CTB	le COPIL délègue au MEF, Direction du Budget, et à la CTB, l'approbation d'une nouvelle structure budgétaire, allégée, qui devra être transmise avant le 31/01/2015	ORMVAO / CCA	immédiat	Le projet de budget revu (DTF et morasse) est proposé en annexe, avec quelques lignes redéfinies pour plus de clarté et de souplesse.	100%
Copil 3	Rendre compte mensuellement au Ministère de l'avancée des activités et des défis	déc-14	SG	ORMVAO	un rapport mensuel d'une page devra être transmis chaque mois	ORMVAO	immédiat	un rapport succinct en quelques chiffres est préparé et remis à la Direction	100%

4.3. Cadre logique mis à jour

<u>Objectifs spécifiques</u>	Indicateurs	Valeur Baseline	Valeur cible finale
La filière du safran est mieux développée et est valorisée de manière équitable et durable dans le Cercle de Taliouine et la Zone de Taznakht	1) Nombre de coopératives ayant une un certificat AOP et une autorisation sanitaire pour vendre du safran	0	3
	2) Valeur ajoutée des ventes de safran pour les producteurs et productrices dh/ha/an	52160	100000
	3)		
	4) Nombre des GIE qui ont un résultat d'exploitation positif	0	2
La filière des dattes est mieux développée et est valorisée de manière équitable et durable au niveau de la zone d'intervention de l'ORMVAO	1) 4 unités fonctionnelles disposent d'un résultat d'exploitation positif	0%	100%
	2) Pourcentage des dattes vendues par les GIE via des contrats	0%	50%

<u>Filière safran : résultats</u>	Indicateurs	Valeur Baseline	Valeur cible finale
<p>Résultat 1.1 : Les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir du safran de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement</p>	1) nombre de coopératives sélectionnées ayant le niveau 4	0	8
	2) Pourcentage des lots livrés aux GIE qui sont de catégorie 1 selon la norme ISO 36-32	ND	80%
	3) le nombre de coopératives appuyées qui sont des coopératives mixtes (H/F) et qui comptent au moins une femme dans les organes de décision des coopératives et des GIE	5	12
<p>Résultat 1.2: Les coopératives et GIEs sont capables de commercialiser le safran à travers les circuits formels aux consommateurs finaux avec une meilleure valeur ajoutée locale et de façon équitable</p>	4) Pourcentage de producteurs et productrices des 27 coopératives qui commercialisent leur safran via les coopératives	ND	100%
	5) La quantité de safran vendue par les GIE	34,5 Kg	200 kg
<p>Résultat 1.3: Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux intégrés et professionnalisés</p>	6) Nombre de personnes formées par apprentissage (hommes et femmes)	0	60
	7) Nombre d'ateliers organisés en présence des acteurs clés de la filière (FIMA safran, Coopératives, GIE, sociétés)	0	12

Objectif et résultats	Indicateurs	Valeur Baseline	Valeur cible finale
Résultat 2.1 : Les coopératives ont une meilleure organisation interne et sont capables de fournir des dattes de qualité tout en veillant à la préservation de l'environnement	1) Nombre de coopératives sélectionnées ayant le niveau 4	0	12
	2) Le taux des dattes livrées par les coopératives aux unités est conforme aux normes de qualité	0%	40%
	3) le taux des coopératives sélectionnées mixtes (H/F) qui comptent au moins une femme dans les organes de décision	0%	20%
Résultat 2.2 : Les coopératives et GIE sont capables de commercialiser des dattes avec une meilleure valeur ajoutée locale, et de façon équitable.	4) la quantité des dattes vendues par les unités (en tonne)	120	1470
	5) la quantité moyenne des dattes vendues par coopérative (en tonne)	2,9	30
	6) Nombre des unités de valorisation ayant l'autorisation sanitaire	0 unité	4 unités
Résultat 2.3 : Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux intégrés et professionnalisés	7) Nombre des personnes formées par apprentissage (hommes et femmes)	0	90
	8) Nombre d'ateliers organisés en présence des acteurs clés de la filière (FIMA dattes, Coopératives, GIE, sociétés)	0	12

4.4. Aperçu des MoRe Results

Résultats ou indicateurs du cadre logique modifiés au cours des 12 derniers mois ?	La valeur de référence est celle de l'année 2013
Rapport <i>Baseline</i> enregistré dans PIT ?	
Planning de la MTR (enregistrement du rapport)	
Planning de l'ETR (enregistrement du rapport)	12/2018
Missions de backstopping depuis le 01/01/2016	Mission Josiane Droeghag du 5 au 10 juin 2016

4.5. Rapport « Budget versus Actuels (y – m) »

	Status	Fin Mode	Amount	Start to 2015	Expenses 2016	Total	Balance	% Exec
A LA FILIÈRE DU SAFRAN EST MIEUX DÉVELOPPÉE ET EST			3.425.800,00	1.022.618,37	481.915,02	1.504.533,39	1.921.266,61	44%
01 Les coopératives ont une meilleure organisation interne			2.420.300,00	732.815,19	304.555,93	1.037.371,12	1.382.928,88	43%
01 Diagnostic, sélection et constitution des coopératives et		COGES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
02 Renforcement des coopératives par la formation et		COGES	80.000,00	2.284,00	0,00	2.284,00	77.716,00	3%
03 Appui à la production de safran et le suivi		COGES	1.045.000,00	598.631,57	183.872,75	780.504,32	264.495,68	75%
04 Appui à l'acquisition du safran		COGES	250.000,00	0,00	0,00	0,00	250.000,00	0%
05 Professionnalisation de la collecte et des aspects post-		COGES	75.000,00	0,00	0,00	0,00	75.000,00	0%
06 Actions spécifiques au Genre (Emancipation des femmes)		COGES	101.500,00	0,00	25.962,42	25.962,42	75.537,58	26%
07 Financement des investissements initiaux des		COGES	234.000,00	0,00	0,00	0,00	234.000,00	0%
08 Appui à la mise en place du FdR		COGES	37.500,00	0,00	0,00	0,00	37.500,00	0%
09 Installation des Fonds de Roulement		COGES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
10 Equipes d'appui terrain pour tous les résultats de l'objectif		REGIE	597.300,00	133.899,62	94.720,76	228.620,38	368.679,62	38%
02 Les coopératives et GIEs sont capables de			705.000,00	247.779,55	124.235,54	372.015,09	332.984,91	53%
01 Renforcement des coopératives pour le marketing et la		COGES	25.000,00	0,00	9.608,06	9.608,06	15.391,94	38%
02 Renforcement des GIEs et MdS		COGES	57.500,00	13.923,05	0,00	13.923,05	43.576,95	24%
03 Elaboration et implémentation de la stratégie de		COGES	141.000,00	9.214,49	1.356,54	10.571,03	130.428,97	7%
04 Appui en marketing		REGIE	456.500,00	224.642,01	110.249,44	334.891,45	121.608,55	73%
05 Communication dans la filière et renforcement des		REGIE	25.000,00	0,00	3.021,50	3.021,50	21.978,50	12%
03 Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux			300.500,00	42.023,63	53.123,55	95.147,18	205.352,82	32%
01 Installation et ancrage de la formation professionnelle		COGES	38.000,00	2.986,46	0,00	2.986,46	33.013,54	8%
02 Réalisation d'un programme d'études autour d'innovations		COGES	140.000,00	0,00	50.809,89	50.809,89	89.190,11	36%
03 Coordination de la filière, incitation et appui au dialogue		COGES	97.000,00	19.515,19	0,00	19.515,19	77.484,81	20%
	Status	Fin Mode	Amount	Start to 2015	Expenses 2016	Total	Balance	% Exec
04 Renforcement des compétences de l'ORMVAO et des		COGES	27.500,00	19.521,98	2.313,66	21.835,64	5.664,36	79%
B LA FILIÈRE DES DATTES EST MIEUX DÉVELOPPÉE ET EST			6.386.031,00	1.580.907,76	1.294.352,21	2.855.259,97	3.530.771,03	45%
01 Les coopératives sont mieux organisées et sont			4.520.700,00	1.435.418,16	1.223.771,02	2.659.189,18	1.861.510,82	59%
01 Diagnostic, sélection et constitution des coopératives et		COGES	100.000,00	58.075,93	0,00	58.075,93	41.924,07	58%
02 Renforcement des coopératives et appui aux associations		COGES	140.000,00	39.768,81	14.188,42	53.957,23	86.042,77	39%
03 Appui à la production de palmiers dattes et le suivi		COGES	20.000,00	0,00	0,00	0,00	20.000,00	0%
04 Aménagement hydraulique		COGES	2.300.000,00	996.602,38	874.234,18	1.870.836,56	429.163,44	81%
05 Professionnalisation de la collecte et des aspects post-		COGES	115.000,00	12.183,46	0,00	12.183,46	102.816,54	11%
06 Actions spécifiques au Genre (Emancipation des femmes)		COGES	131.500,00	0,00	17.889,14	17.889,14	113.610,86	14%
07 Financement des investissements initiaux des		COGES	360.000,00	0,00	0,00	0,00	360.000,00	0%
08 Appui à la mise en place d'un FdR		COGES	37.500,00	0,00	0,00	0,00	37.500,00	0%
09 Installation des Fonds de Roulement		COGES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0%
10 Equipes d'appui terrain pour tous les résultats de l'objectif		REGIE	1.224.300,00	321.536,67	294.604,27	616.140,94	608.159,06	50%
11 Monitrioes d'alphabétisation des femmes		REGIE	92.400,00	7.250,91	22.855,01	30.105,92	62.294,08	33%
02 Les coopératives et GIEs sont capables de			1.497.500,00	60.304,71	49.057,52	109.362,23	1.388.137,77	7%
01 Renforcement des coopératives pour le marketing et la		COGES	47.500,00	9.618,83	0,00	9.618,83	37.881,17	20%
02 Renforcement des GIEs		COGES	681.500,00	27.227,59	0,00	27.227,59	654.272,41	4%
03 Elaboration et implémentation de la stratégie de		COGES	180.000,00	0,00	0,00	0,00	180.000,00	0%
04 Appui en marketing		REGIE	538.500,00	23.458,29	49.057,52	72.515,81	465.984,19	13%
05 Communication dans la filière et renforcement des		REGIE	50.000,00	0,00	0,00	0,00	50.000,00	0%
03 Les différents maillons et acteurs de la filière sont mieux			367.831,00	65.184,89	21.523,67	86.708,56	281.122,44	24%
01 Installation et ancrage des formations professionnelles		COGES	53.000,00	0,00	12.485,81	12.485,81	40.514,19	24%
	Status	Fin Mode	Amount	Start to 2015	Expenses 2016	Total	Balance	% Exec
02 Réalisation d'un programme d'études autour d'innovations		COGES	120.000,00	0,00	0,00	0,00	120.000,00	0%
03 Coordination de la filière, incitation et appui au dialogue		COGES	107.331,00	8.378,34	0,00	8.378,34	98.952,66	8%
04 Renforcement de compétences de l'ORMVAO et des		COGES	87.500,00	56.806,55	9.037,86	65.844,41	21.655,59	75%
X RÉSERVE BUDGÉTAIRE (MAX 5% * TOTAL ACTIVITÉS)			119.309,00	0,00	0,00	0,00	119.309,00	0%
01 Réserve budgétaire			119.309,00	0,00	0,00	0,00	119.309,00	0%
01 Réserve budgétaire COGESTION		COGES	74.000,00	0,00	0,00	0,00	74.000,00	0%
02 Réserve budgétaire REGIE		REGIE	45.309,00	0,00	0,00	0,00	45.309,00	0%
Z MOYENS GÉNÉRAUX			2.068.860,00	834.317,23	417.459,83	1.251.817,06	817.042,94	61%
01 Frais de personnel			1.365.800,00	515.041,71	229.232,12	744.273,83	621.326,17	55%
01 Assistance technique		REGIE	938.000,00	308.299,05	150.425,55	458.724,60	477.275,40	49%
02 Personnel national (Office)		REGIE	0,00	1.102,47	0,00	1.102,47	-1.102,47	0%
03 Equipe finance et administration		REGIE	309.800,00	117.708,79	78.000,74	195.709,53	113.892,47	63%
04 Autres frais de personnel		REGIE	120.000,00	87.933,40	805,83	88.739,23	31.260,77	74%
02 Investissements			328.120,00	233.384,15	61.286,51	264.670,66	31.449,34	90%
01 Véhicules		COGES	139.325,00	139.323,03	0,00	139.323,03	1,97	100%
02 Equipement bureau		REGIE	29.920,00	5.053,99	228,42	5.282,41	24.637,59	18%
03 Equipement IT		REGIE	52.200,00	44.100,77	416,99	44.517,76	7.682,24	85%
04 Véhicules complément		REGIE	104.675,00	44.906,36	60.641,10	105.547,46	-872,46	101%
03 Frais de fonctionnement			59.140,00	42.779,33	26.504,26	69.283,59	-10.143,59	117%
01 Bureaux et communication		REGIE	59.140,00	41.910,82	25.866,20	67.777,02	-8.837,02	115%
02 Frais de fonctionnement des véhicules et assurance		REGIE	0,00	868,51	638,06	1.506,57	-1.506,57	0%
04 Audit et Suivi et Evaluation			318.000,00	41.520,79	100.476,94	141.997,73	176.002,27	45%

	Status	Fin Mode	Amount	Start to 2015	Expenses 2016	Total	Balance	% Exec
01 Ligne de base		COGES	45.000,00	0,00	37.032,85	37.032,85	7.967,15	82%
02 Suivi et évaluation		REGIE	135.000,00	12.467,44	35.660,23	48.127,67	86.872,33	36%
03 Capitalisation		REGIE	45.000,00	3.728,25	23.045,04	26.773,29	18.226,71	56%
04 Audit		REGIE	30.000,00	289,85	485,65	775,50	29.224,50	3%
05 Conseil juridique (non objection grands marchés publics)		REGIE	9.000,00	4.714,38	1.664,83	6.379,21	2.620,79	71%
06 Backstopping Rabat		REGIE	19.000,00	12.651,36	2.389,92	15.041,28	3.958,72	76%
07 Backstopping ADA		REGIE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	??%
08 Backstopping CTB		REGIE	35.000,00	7.660,51	198,42	7.867,93	27.132,07	22%
99 Conversion rate adjustment			0,00	1.591,25	0,00	1.591,25	-1.591,25	??%
98 Conversion rate adjustment		REGIE	0,00	1.591,25	0,00	1.591,25	-1.591,25	??%
99 Conversion rate adjustment		COGES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	??%

	REGIE	4.913.844,00	1.405.781,70	954.975,48	2.360.757,18	2.553.086,82	46%
	COGEST	7.086.156,00	2.012.061,66	1.238.791,58	3.250.853,24	3.835.302,76	46%
	TOTAL	12.000.000,00	3.417.843,36	2.193.767,06	5.611.610,42	6.388.389,58	47%

Budget vs Actuals (Year to Month) of MOR1204311 Printed on maandag 30 januari 2017 page: 4

4.6. Ressources en termes de communication

En termes de communication du projet, on peut citer la rédaction d'un plan de communication qui définit les cibles et les supports de communication du projet.

4.6.1. Communications à l'initiative du projet

- ❖ Un article sur le SIAM

⇒ <https://open.btcctb.org/en/MAR/2009/81/u/prix-du-mrite-pour-la-production-des-dattes.html>

- ❖ Capitalisation en Marketing et commercialisation

⇒ http://fr.slideshare.net/btc_agri/capitalisation-dans-le-projet-de-dveloppement-des-filires-du-safran-et-du-palmier-dattier-au-maroc-olivier-legros-ctb-maroc

- ❖ Des photos du projet

⇒ <http://www.photographe.ma/413/tour-du-maroc-en-photo/>

- ❖ 5ème Symposium International sur le Safran, Agadir Maroc, 23-26 Nov. 2016

⇒ <https://www.youtube.com/watch?v=0vmxuXFAHhM>

Partenariat avec Jonathan Kubben

⇒ <https://www.instagram.com/momimfine/>

4.6.2. Communications en lien avec les activités du projet

❖ Dattes: Le concept de frigo cartonne

⇒ <http://www.leconomiste.com/article/999123-dattes-le-concept-de-frigo-cartonne>

Dattes: Le concept de frigo cartonne | L'Economiste

Par Sabrina BELHOUARI | Edition N°:4799 Le 21/06/2016



La performance de cette année est le fruit d'un long travail de sensibilisation pour convaincre les agriculteurs de Ternata à ramener leurs productions de dattes au frigo. Ils avaient du mal à valoriser leur produit du fait que la consommation (Ramadan et Achoura) est en décalage avec la période de production (Ph. BZ)

Voici un projet d'unité de conditionnement et de stockage de dattes qui, pour sa première année, réalise une performance plus que prometteuse. Le frigo, qui a démarré son activité en octobre 2015 au profit des coopératives de la palmeraie Ternata, dans la province de Zagora, a réussi à écouler la totalité des 300 tonnes de stock de dattes. Ce volume qui représente plus de 70% de la capacité du frigo (400 tonnes) a été entièrement écoulé en avril. Les 200 agriculteurs réunis dans 11 coopératives du Groupement d'intérêt économique de la palmeraie Ternata ont ainsi réalisé un très bon chiffre d'affaires, puisqu'ils ont vendu à un très bon prix. Ce projet a été lancé dans le cadre des projets du Millenium Challenge Account (MCA), en partenariat avec l'Agence nationale du développement des zones oasiennes et de l'arganier (ANDZOA) et l'Office régional de mise en valeur d'Ouarzazate. Le projet a nécessité un investissement de 11,9 millions de DH. «Pour sa première année, le GIE Ternata, ne disposant pas de ses propres parts

de marché, a exceptionnellement vendu une part alors que l'autre part a été vendue par les agriculteurs eux-mêmes chacun auprès de ses clients habituels», note Najib Abdelouahab, président du GIE. Ceci dit, les dattes portent le logo du GIE. Cette procédure a été nécessaire pour le démarrage. Ainsi, le scepticisme des agriculteurs au départ laisse place désormais à la confiance. Cette confiance se confirme avec l'adhésion de 4 nouvelles coopératives pour la prochaine saison.

Cette performance est le fruit d'un long travail de sensibilisation pour convaincre les agriculteurs à ramener leurs productions au frigo. Les agriculteurs de la palmeraie de Ternata n'arrivaient pas à valoriser leur produit du fait que la période de grande consommation (Ramadan et Achoura) est en décalage avec la période de production. Celle-ci se situe entre fin août pour les variétés précoces et décembre. Les agriculteurs, pressés de vendre leurs récoltes par crainte de détérioration de la qualité, ne faisaient guère de bénéfices. Les intermédiaires, eux, ont les moyens de transporter et entreposer la production dans les frigos des grandes villes. Pour cette année, les prix des dattes stockées ont pris de la valeur. Il faut savoir qu'au niveau du frigo, les dattes entreposées bénéficient de plusieurs opérations pour la mise en valeur: triage, emballage, conditionnement et enfin le stockage dans une température convenable.

L'emballage porte la marque du GIE Ternata, ce qui constitue un gage de qualité sur le marché. Ainsi, pour cette saison, le Majhoul, une variété prisée dans le marché marocain, a été vendu à des prix allant de 90 à 150 DH. Le Feggouss a pu être vendu de 30 à 70 DH, alors que le prix du Jihel est allé de 15 à 35 DH. Pour les autres variétés, les prix sont variables mais restent très corrects. «La réussite de ce projet tient avant tout du fait que le revenu ait profité directement à l'agriculteur, c'est le but essentiel du projet», ajoute Ahmed Besbes, conseiller mobile du projet de développement des filières du safran et du palmier attier dans la région du Souss-Massa et Drâa.

Le contrat-programme de la filière palmier dattier réussit ainsi à dépasser un des obstacles majeurs en aval de la filière, par la valorisation du produit directement auprès des bénéficiaires de la filière. La période précédant le Ramadan étant la meilleure saison qui permet de réaliser les meilleurs prix, devient à la portée des agriculteurs de Ternata. Selon les derniers chiffres du ministère de l'Agriculture, l'approvisionnement du marché national au cours du mois de Ramadan sera assuré principalement par les stocks issus de la production nationale de la campagne précédente et des importations réalisées ou à réaliser avant l'avènement du mois de Ramadan. Le Maroc disposera d'une offre de 37.000 tonnes pour une demande qui se situe entre 27.000 et 30.000 tonnes. Pour l'importation, les dattes proviennent principalement de l'Egypte, les Emirats arabes unis, l'Algérie et la Tunisie. Pour cette saison, les dattes de Tunisie ont présenté des défauts dans la qualité, ce qui a diminué les volumes d'importation, au profit de la marchandise locale. Le GIE Ternata a eu pour priorité cette première année de gagner la confiance des agriculteurs. Chose faite. L'obtention de l'autorisation sanitaire pour pouvoir écouler la marchandise au niveau des marchés organisés (Marjane, Aswaq Assalam, etc) sera la priorité dans la stratégie de la saison prochaine. Le GIE vise également à constituer un fonds de roulement suffisant pour prendre en charge l'ensemble des opérations. Chose qui n'est pas facile, vu la difficulté d'obtention de financement avec pour garantie les coopératives membres du GIE.

❖ Articles à l'occasion du Sidattes

⇒ <http://www.medias24.com/MAROC/ECONOMIE/ECONOMIE/168053-Une-production-record-de-dattes-au-Maroc-en-2016.html>

⇒ <http://www.hespress.com/economie/326253.html>