

Contraintes et Perspectives de la Commercialisation des pommes de M'semrir et Tilmi

Réalisé par : LABTAOURI Mouad
Encadrant(s) : Pr. BOUNADI Imane

CONTEXTUALISATION

Situées dans les zones montagneuses de la province de Tinghir, les communes de M'semrir et Tilmi sont caractérisées par un climat favorable au développement des arbres fruitiers. La production totale de pommes a augmenté au fil du temps, toutefois la contribution des pommiers aux revenus des agriculteurs reste limitée, soit 26% du revenu annuel total des ménages des agriculteurs enquêtés. Face à ces constats, la question de la commercialisation des pommes se pose. En effet, les producteurs de pommes de M'semrir et Tilmi trouvent toujours des difficultés à intégrer le marché national et vendent sur pied même en présence de plusieurs voies de valorisation de leur production. Ainsi, la présente étude porte sur la commercialisation des pommes dans la zone de M'semrir-Tilmi, en examinant ses contraintes et ses perspectives.

METHODOLOGIE

- Réalisation d'un diagnostic rapide participative systémique (DRPS) qui permet de construire une image globale du territoire, délimiter la zone d'étude et de définir des problématiques de recherche.
- Analyse fonctionnelle et financière de la filière pomme dans le but de cartographier la filière et d'analyser la répartition des marges.
- Analyse économétrique des déterminants du choix du mode de commercialisation par la méthode de régression logistique.
- La construction de scénarios optimaux pour la commercialisation des pommes en concertation avec les acteurs par le biais d'entretiens individuels et collectifs et un focus groupe.
- Analyse de la rentabilité des scénarios identifiés.



Objectif global

- Détermination des contraintes et des perspectives de la commercialisation des pommes dans une zone de M'semrir-Tilmi.

Objectifs spécifiques

- Analyse de la filière pomme dans la zone d'étude.
- Analyse des déterminants du choix du mode de commercialisation des pommes de M'semrir-Tilmi.
- Analyse des perspectives de la commercialisation des pommes de M'semrir-Tilmi.

RESULTATS

- La filière est caractérisée par une mauvaise répartition des marges entre les différents acteurs.
- Trois modes de vente ont été identifiés : la vente sur pied, la vente directement après la récolte et la vente après stockage. La vente sur pied est le mode de vente le plus répandu dans la zone.
- L'analyse des déterminants du choix du mode de commercialisation des pommes indique que :
 - Les jeunes producteurs sont plus enclins à vendre après la récolte ou après le stockage
 - La probabilité de vendre sur pied augmente lorsque la part du revenu extra-agricole est importante.
 - Les personnes qui ne sont pas adhérentes à une coopérative du GIE sont plus disposées à vendre par d'autres moyens que la vente sur pied.

- L'analyse des perspectives par une approche participative a révélé que l'unité frigorifique et l'unité de transformation représentent une opportunité d'améliorer les revenus tirés des pommes, ainsi que la labellisation du territoire de M'semrir-Tilmi.
- L'analyse de la rentabilité des scénarios montre que la labellisation est le scénario le plus rentable, suivi de la vente après stockage et de la transformation des écarts de triage.

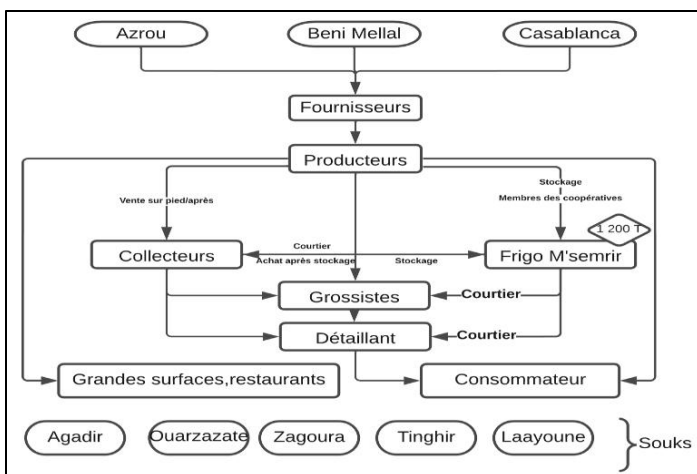


Figure 1 : Cartographie de la filière pomme de M'semrir et Tilmi

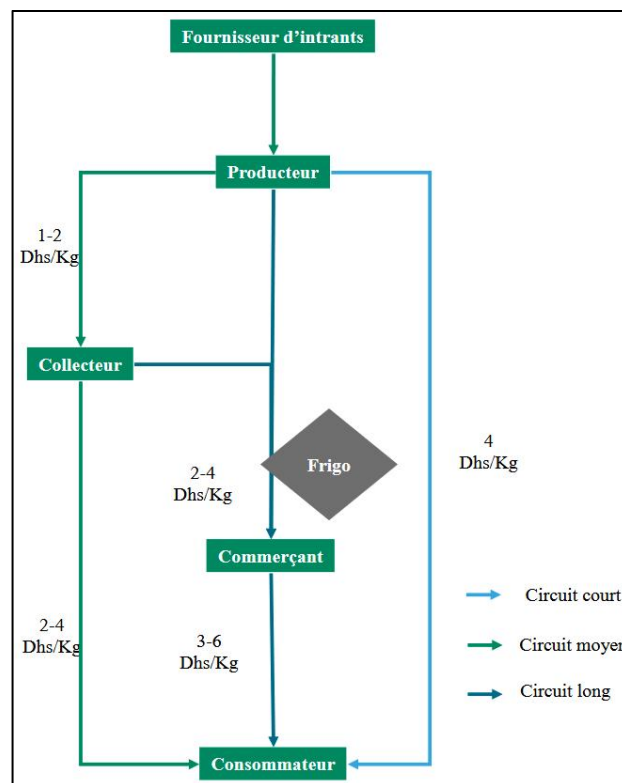


Figure 2 : Distribution des marges en Dhs/Kg dans la filière