



Cofinancé par l'Union Européenne

pasa

Programme d'Appui au Secteur
de l'Agriculture en Algérie



Ministère de l'Agriculture
du Développement Rural

DYNAMIQUES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES POUR LA MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS OLÉICOLES

Programme
d'appui au
secteur
de l'agriculture
(PASA)
en Algérie

**LIVRET
D'EXPÉRIENCE**



E EXPERTISE
FRANCE
GROUPE AFD

LE PASA : DÉVELOPPER LES CHAINES DE VALEUR STRATÉGIQUES ALGÉRIENNES

Le Programme d'Appui au Secteur de l'Agriculture (PASA) est un projet dédié au renforcement de trois filières stratégiques en Algérie : les filières dattes, olive et maraîchage (piment et pomme de terre). Lancé en octobre 2018 pour une durée de 5 ans, le programme est co-financé par l'Union Européenne.

LE PÔLE SOUMMAM : FOCUS SUR LA FILIÈRE OLÉICOLE

En partenariat avec le Ministère de l'Agriculture et de Développement Rural, l'INRAA, les Ministères de l'industrie, de l'environnement, des Ressources en eau et l'Institut des Techniques Arboricoles Fruitières et de la Vigne (ITAFV), le PASA Pôle Soummam est mis en œuvre par **Expertise France** dans les wilayas de Bejaïa, Bouira et Tizi-Ouzou de la **Région de la Soummam**.

L'agriculture y est essentiellement familiale, avec de petites exploitations peu spécialisées et une pratique ancestrale de l'oléiculture et oléfaction. Elle détient 50% de la surface oléicole nationale.



POSER LES BASES D'UNE OLÉICULTURE DURABLE :

Avec son ancrage territorial, sa dimension pluri partenariale et son pilotage par les marchés, le PASA a contribué à fédérer les acteurs publics et privés autour d'une ambition commune, **développer une filière oléicole** :

- Compétitive pour les oléiculteurs et les oléifacteurs
- Inclusive pour les femmes et les jeunes
- Valorisant et préservant les ressources naturelles
- Organisée autour des professionnels

CAPITALISER LES RÉSULTATS POUR UN CHANGEMENT D'ÉCHELLE

Un **processus de capitalisation participatif** a permis d'analyser les acquis, partager les apprentissages, et tirer les leçons de l'expérience du projet en vue de sa durabilité et répliquabilité. Un document global présente l'ensemble de ces éléments, complété par quatre fiches d'expériences thématiques:



**LE DISPOSITIF
D'APPUI CONSEIL**



**LES ENJEUX ENVIRON-
NEMENTAUX**



**LA MISE EN MARCHÉ
DES HUILES**



**LE LABORATOIRE D'ANA-
LYSES OLÉICOLES DE
L'ITAFV**

L'ACCÈS AU MARCHÉ, PRINCIPAL ENJEU POUR LA FILIÈRE OLÉICOLE

Plus de 90% de l'huile d'olive produite est commercialisée sur les **marchés locaux** et auprès de la diaspora algérienne. Une faible proportion part aujourd'hui à l'export. Un mouvement croissant de ventes en vrac pour conditionnement (ou revente à l'export) vers la Tunisie est observé, il se confirme avec la baisse structurelle de la production mondiale liée au changement climatique.

Majoritairement **vendue en vrac**, quelques huileries modernes conditionnent une partie de leur production en bouteilles neuves en plastique ou en **verre importées à un prix élevé**.

L'accès au marché est limité par les **difficultés de conditionnement** et de **qualité de l'huile** produite selon le mode de trituration. **A l'aval**, c'est la maturité des olives récoltées, la durée et les conditions de stockage avant trituration qui impactent la qualité de l'huile.

Pourtant, avec un itinéraire technique adapté et une trituration moderne, la qualité de l'huile algérienne s'élève à la **catégorie vierge et vierge extra**.



QUELS LEVIERS POUR FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS ?

Le projet a choisi **l'accès au marché comme levier de pilotage** de la filière vers une meilleure qualité des produits pour un meilleur **positionnement sur les marchés** nationaux et internationaux.

Cette stratégie est conditionnée par la **connaissance des marchés**, la **reconnaissance de l'huile d'olive algérienne** et **l'adaptation des produits** aux exigences des consommateurs nationaux et internationaux.

L'accès aux marchés pour la filière huile d'olive implique d'intervenir sur les **différents segments de la filière**, de la production à la commercialisation.

Le PASA a suivi une démarche entre trois étapes dont les actions et résultats sont synthétisés ci-après.



COMPRENDRE LES MARCHÉS POUR IDENTIFIER LES STRATÉGIES D'INTERVENTION

+ de 1000 mouliniers, traditionnels, semi modernes et modernes sont installés dans la région de la Soummam où l'olivier est traditionnellement ancré.

Les consommateurs sont attirés par le goût du terroir. Ils s'approvisionnent sur les marchés locaux sans différenciation de prix suivant la qualité de l'huile.



Le stockage et le conditionnement des olives récoltées impactent la qualité de l'huile produite.

Les huiles produites dans la région de la Soummam ont une tendance vers le fruité mûr léger à modérément intense,

Des exigences de qualité vierge extra et conditionnement en bouteille pour l'international.

Des opportunités d'organisations pour l'importation de bouteille ou de production locale de bouteille en métal

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS EN ACCOMPAGNANT LES ACTEURS DE L'AMONT ET DE L'AVAL

Formation sur la qualité de l'huile, de la récolte à la trituration et réglementation des marchés.

Ateliers, participation au SIAL-Paris 2022, soutien au concours national Apulée, restitution des études marchés et conso.



Création du Laboratoire d'analyses physicochimiques, sensoriels et zéro résidus et formation des agents pour l'accréditation ALGERAC puis agrément COI.

*3 initiatives soutenues via les appels à projet
1 groupe d'exportateur constitué pour faciliter l'approvisionnement, le conditionnement et l'exportation.*

STRUCTURER DES DYNAMIQUES COLLECTIVES



Promouvoir les initiatives collectives : groupement, association, coopérative en valorisant et communiquant sur les réussites et les modèles.



Faciliter le partage des connaissances : à travers des espaces de dialogue et des supports d'information (plateforme numérique de suivi et connaissance de la filière (fodal.dz), diffusion des études et guides produits, restitution).



Améliorer la gouvernance de la filière : soutenir les initiatives interprofessionnelles, mais aussi les acteurs importants comme le réseau des chambres d'agriculture (CAW et CNA) vecteurs de pilotage de la filière



RÉSULTATS ET CHANGEMENTS OBSERVÉS

UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DES MARCHÉS EST PARTAGÉE

Les études de consommation, marchés, exportations, conditionnement, marketing, bénéfice santé, sont des **opportunités de dialogue** et de concertation. Elles aident les acteurs à s'orienter et constituent un **capital de connaissance** indispensable à la filière.



« Les diagnostics et études ont permis d'établir les orientations stratégiques et opérationnelles du projet sur la filière. »

M. Olivier RIVES,
Chef de projet, Expertise France

UNE QUALITÉ DE L'HUILE AMÉLIORÉE

La récolte, le stockage, puis la trituration de l'huile conditionnent sa qualité. Les bonnes pratiques se diffusent en amont et aval de la filière par le dispositif d'appui conseil. **Du consommateur aux producteurs, les mentalités évoluent.**



« Mieux connaître mon huile, ses qualités, ses défauts, m'aident à améliorer ma chaîne de trituration. Et en connaissant ses caractéristiques, je peux mieux valoriser mon huile auprès des consommateurs. »

M. Adel AKOUCHE,
Huilerie Akouche, Bouira

UNE CERTIFICATION NATIONALE ET INTERNATIONALE EN COURS

La station de Takerietz, avec ses 3 laboratoires oléicoles en cours d'accréditation par ALGERAC, ouvre les **portes des marchés à l'international**. Son **envergure nationale** tire la filière vers une amélioration qualitative et le respect de la réglementation.



« La station de Takerietz est un outil au service de la filière. Sa mise aux normes va faciliter l'amélioration de la qualité de l'huile d'olive, à l'échelle nationale »

M Khaled REHIBA,
Directeur de l'ITAFV

UNE HUILE VALORISÉE À L'INTERNATIONAL

La participation aux concours et salons nationaux et internationaux ont offert des **opportunités de valorisation** de l'huile algérienne, contribuant à son **intégration sur les marchés internationaux**. Des relations commerciales sont nouées.



« Le SIAL a été une belle opportunité de visibilité pour nous. Un client est venu des Pays-Bas pour goûter notre huile et nous rencontrer »

M. Oumar OUAGUED,
Huilerie Azemmour, Bouira

DES ACTEURS UNIS AUTOUR D'UNE AMBITION COMMUNE

Une **dynamique de collaboration** entre **acteurs publics et privés** s'est créée à travers les espaces de concertation induits par le projet.

Un **groupement d'exportateurs** s'est constitué autour d'objectifs communs de conditionnement et exportation, et dialogue avec les acteurs publics des enjeux de la filière pour trouver des solutions.



« C'est la 1ere fois que 5 huileries s'unissent en groupement pour faciliter l'approvisionnement, le conditionnement et la commercialisation à l'international. C'est aussi une opportunité d'échange pour améliorer les pratiques, représenter et défendre les intérêts des exportateurs »

M. Seddik ZOUAGUI,
Gérant d' El Kseur Oléicole, Bejaia

DES DYNAMIQUES COOPÉRATIVES ÉMERGENTES

La **promotion des modèles coopératifs** et la facilitation des **procédures de création** ont facilité **l'émergence de coopératives et groupements** au service de la filière, pour le travail du sol, la collecte des olives, leur trituration, leur conditionnement et commercialisation sur les marchés nationaux et internationaux.



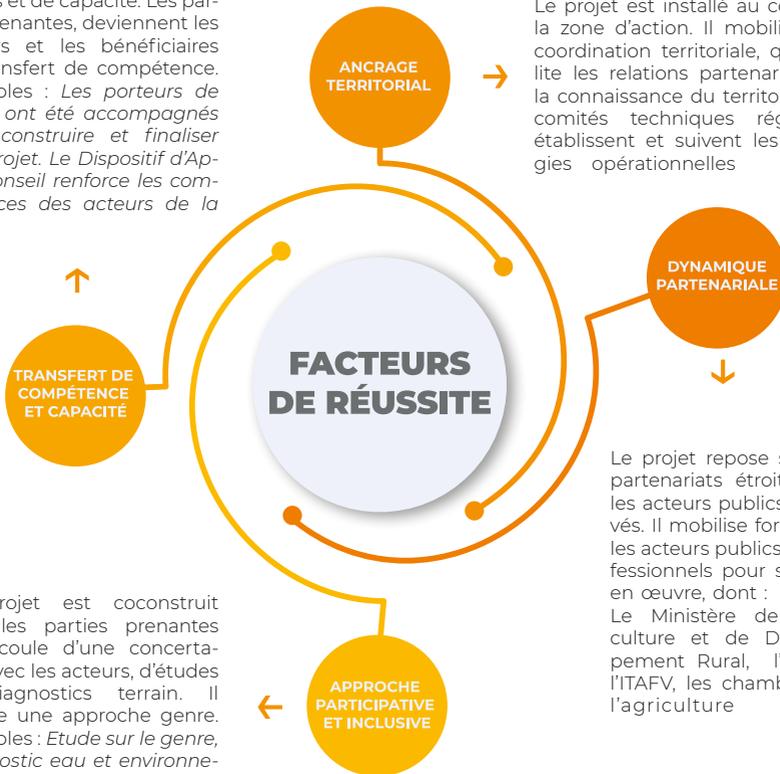
« En nous regroupant au sein de la coopérative d'Oleicoop Soummam (7 huileries), nous nous donnons l'opportunité de surélever nos capacités individuelles et bénéficions d'une synergie groupée »

M. Lakhdar IBALIDEN,
Fondateur d'Oleicoop Soummam

FACTEURS DE RÉUSSITE DU PROJET IDENTIFIÉS PAR LES PARTIES PRENANTES

« En faisant avec », le projet vise le transfert de compétences et de capacité. Les parties prenantes, deviennent les acteurs et les bénéficiaires du transfert de compétence. Exemples : *Les porteurs de projet ont été accompagnés pour construire et finaliser leur projet. Le Dispositif d'Appui Conseil renforce les compétences des acteurs de la filière*

Le projet est installé au cœur de la zone d'action. Il mobilise une coordination territoriale, qui facilite les relations partenariales et la connaissance du territoire. Des comités techniques régionaux établissent et suivent les stratégies opérationnelles



Le projet est coconstruit avec les parties prenantes et découle d'une concertation avec les acteurs, d'études et diagnostics terrain. Il intègre une approche genre. Exemples : *Etude sur le genre, Diagnostic eau et environnement, Etude des sites pilotes Etude de caractérisation de la collection variétale de l'ITAFV*

Le projet repose sur des partenariats étroits avec les acteurs publics et privés. Il mobilise fortement les acteurs publics et professionnels pour sa mise en œuvre, dont : Le Ministère de l'Agriculture et de Développement Rural, l'INRAA, l'ITAFV, les chambres de l'agriculture

RENDRE DURABLES ET RÉPLICABLES LES RÉSULTATS DU PROJET

01. VALORISER LA QUALITÉ

1 *Faciliter la participation aux salons et concours nationaux et internationaux*

Concours Apulée, salon Alger Oliva, Safex, SIAL

2 *Sensibiliser les consommateurs sur la qualité*

Restitution de l'étude sur les bénéfices santé.
Campagne de communication
Mise en place d'une marque valorisant le terroir et la qualité de l'huile

3 *Appliquer la réglementation et le contrôle de marchés*

Diminuer le marché informel, contrôler la qualité et les prix.

4 *Promouvoir et pérenniser le laboratoire national d'analyse de l'ITAFV*

Communiquer et promouvoir le laboratoire.
Garantir sa viabilité technique et financière.

02. SOUTENIR LES ACTEURS

1 *Former les acteurs de l'amont et l'aval*

Etendre le dispositif d'appui conseil sur les territoires et les filières agricoles

2 *Accompagner les initiatives individuelles et collectives*

Coopérative, association, groupement d'exportateurs : faciliter leur émergence et accompagner leurs projets

3 *Promouvoir les réussites*

Valoriser et communiquer sur les initiatives individuelles et collectives pour encourager leur diffusion

4 *Faciliter leur démarche et positionnement*

Pour l'accès aux produits de conditionnement, la certification et les procédures d'exportation

Capitalisation réalisée par Mme. Emmanuelle PATETSOS, consultante en économie sociale et solidaire et M. Paul LOMPECH, responsable communication et suivi-évaluation PASA

**OUVRAGE RÉALISÉ AVEC LE FINANCEMENT DE L'UNION
EUROPÉENNE**

*LE CONTENU DE LA PRÉSENTE PUBLICATION NE REFLÈTE
PAS NÉCESSAIREMENT LA POSITION OU L'OPINION DE LA
COMMISSION EUROPÉENNE.*

Financé par l'Union Européenne et sous tutelle du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MADR), le programme, mis en œuvre d'octobre 2018 jusqu'à décembre 2023 est exécuté par Expertise France, l'agence d'exécution française pour le Pôle Soummam, sous la coordination nationale de l'Institut National de la Recherche Agronomique d'Algérie (INRAA).

Un processus de capitalisation a permis la production d'un livret de capitalisation d'ensemble qui détaille les résultats et avancées majeurs du projet. Ce document est complété par 4 livrets d'expérience sur les principales thématiques de capitalisation, à savoir le dispositif d'appui conseil, la mise en marché, les enjeux environnementaux et le laboratoire d'analyses oléicoles. Ces livrets exposent les résultats et changements obtenus par thématique et tirent les enseignements pour la pérennité du projet.

L'ensemble des livrables et productions du PASA sont accessibles sur le site :

capacity4dev.europa.eu/projects/pasa/