

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR de gestion des déchets des fruits rouges

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Toutes les activités agricoles ont des déchets qui peuvent être dangereux sur la santé de la terre comme sur la santé de l'être humain, d'où l'importance de cette activité génératrice de revenu de gestion des déchets de fruits rouges à travers un processus assez délicat pour collecter, traiter et valoriser ces déchets de manière responsable.

La gestion des déchets constitue aussi une des pistes permettant d'inscrire le secteur dans l'économie circulaire. Dans ce sens, le Département de l'Agriculture œuvre à une meilleure gestion des sous-produits de fruits rouges.

L'infrastructure de base pour le traitement des déchets se focalise sur les décharges publiques et dans les grandes villes comme Casablanca et Agadir d'où la nécessité de création de ce type d'activité génératrice de revenu dans d'autres régions et le développement d'un processus durable de collecte, traitement et transformation de ces déchets.

2. Développement de l'AGR

Pour mettre en place une activité de gestion des déchets de fruits rouges, il est important de commencer par l'établissement des partenariats avec les producteurs agricoles et les transformateurs alimentaires pour obtenir les déchets de fruits rouges. Puis, organiser les routes de collecte pour une récupération efficace des déchets dans les zones de production ou de transformation.

Cette activité peut se faire par une femme autoentrepreneur sur le volet minime, mais il est conseillé de se regrouper en coopérative.

Une activité de gestion des déchets de fruits rouges nécessite une planification minutieuse, une logistique efficace et un engagement envers des pratiques environnementales durables pour transformer ces déchets en ressources valorisées, réduisant ainsi l'impact environnemental tout en offrant des solutions bénéfiques pour l'agriculture et l'environnement local.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

En accédant à ces opportunités d'emploi, les femmes peuvent améliorer leur situation financière, contribuer aux revenus de leur foyer et renforcer leur rôle économique au sein de leur communauté. Aussi, la gestion des déchets des fruits rouges peut offrir des opportunités d'emploi aux femmes dans divers domaines, tels que la collecte des déchets, le tri, la transformation des déchets en compost ou en biocarburant, voire la création d'entreprises de gestion des déchets.

Certains déchets de fruits rouges peuvent être transformés en compost organique ou en biocarburant, offrant ainsi des alternatives durables pour la fertilisation des sols ou la production d'énergie renouvelable. Ainsi, une gestion adéquate des déchets peut prévenir la contamination des sols et des eaux, préservant ainsi la biodiversité et contribuant à la durabilité des écosystèmes

4. Coût d'investissement de l'activité

Cette activité se focalise dans sa globalité dans l'investissement dans les moyens humains, c'est-à-dire que l'activité en général se repose sur l'aspect de ressources humaines déployés pour la collecte pour ceux les coûts d'investissement seront comme suite :

- ▶ Achat des caisses de collecte : 1000 caisses à 47 dh la caisse = 47000 dh
- ▶ Achat des équipements du personnel de collectes (gans, vêtements, bottes etc...) : 20 paires à 350 dh = 7000 dh
- ▶ Achat d'un véhicule de transport et ramassage (pas obligatoire au départ) : 200000 dh
- ▶ Location de véhicule de transport et ramassage : 500 dh la journée dans environ 60 jours = 30000 dh (cette option peut être prise en charge par le client)
- ▶ Frais de stockage : 15000 dh
- ▶ Frais de la main d'œuvre : 20 personnes à 100 dh la journée soit 2000 dh la journée pour une durée de 60 jours au max = 120000 dh

Coût total d'investissement :

- ▶ Avec location des véhicules de transport et ramassage : **220000 dh**
- ▶ Avec achat des véhicules de transport et ramassage : **400000 dh**
- ▶ Sans location ou achat de véhicules : **190000 dh**

5. Partenaires clés

- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) : pour l'appui conseil dans le développement de l'activité
- ▶ Green génération : Les départements de l'agriculture pour le développement de la filière et l'appui financier que donne le programme à ce type de projets

6. Débouchés potentiels

- ▶ Fournisseurs et grandes fermes de fruits rouges : exemple AFRI Fruits, Domaines, Znibar etc...
- ▶ Transporteurs et société d'export des fruits rouges : AZERKOUK EXPORT, KYIEMAR IMPORT EXPORT, MAROC DIRECT PRODUCTEUR EXPORT (M.D.P.E), FRAGOS SARL, SORHAJAR, Maroc.

7. Besoin en formation

Cette activité nécessite un cycle de formation basé sur l'aspect technique (techniques de collecte, tri, traitement des déchets stockage et conditionnement) et l'aspect de gestion : comptabilité, gestion des RH, et développement des collaborations. Et pour y faire il y a les centres de mise en valeur agricole, l'ONCA, l'INRA et autres centres de formations publiques et privé dans la région.

► Business model canevas

AGR : gestion des déchets des fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► DPA / ADA / ONCA ► INDH ► Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) ► Agriculteurs de la région ► Fournisseurs de fruits rouges locaux. ► Boutiques spécialisées pour la distribution ► Transporteurs ► Coopératives agricoles ► Communes de la région 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte des déchets: Organisation de la collecte et du transport des déchets de manière efficace. ► Valorisation : Traitement des déchets pour les transformer en produits valorisés (compost, énergie, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> ► Responsabilité environnementale : Aider les entreprises à adopter des pratiques plus durables en réduisant leur empreinte carbone et en utilisant d'autres produits durables. ► Collecte responsable des déchets : Offrir un service de collecte des déchets de fruits rouges de manière régulière et efficace. ► Valorisation des déchets : Proposer des solutions respectueuses de l'environnement qui transforment les déchets en compost, en engrais ou en énergie. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Services personnalisés : Adapter les solutions de gestion des déchets aux besoins spécifiques des clients. ► Support clientèle : Offrir un service d'assistance pour répondre aux questions et résoudre les problèmes liés à la gestion des déchets. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Producteurs de fruits rouges : Agriculteurs ou entreprises agricoles produisant des fruits rouges. ► Entreprises agroalimentaires : Transformateurs ou entreprises utilisant des fruits rouges dans leur production. ► Organisations environnementales : Intéressées par des pratiques durables de gestion des déchets. ► Autorités locales ou gouvernementales : Municipalités cherchant des solutions durables de gestion des déchets.
	<h3>Ressources clés</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► Équipements de collecte: Véhicules, conteneurs spécifiques pour la collecte des déchets de fruits rouges. ► Installations de valorisation ► Main d'œuvre qualifiée 		<h3>Canaux</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► Utilisation de flottes de véhicules pour collecter les déchets ► Collaboration avec des installations de compostage ou de recyclage pour traiter les déchets collectés. 	
<h3>Structure de coûts</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts opérationnels : Salaires, maintenance des véhicules, coûts logistiques. ► Investissements en équipements : Acquisition de véhicules de collecte et d'équipements de valorisation. 		<h3>Flux de revenus</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► Frais de collecte : Facturation des services de collecte réguliers ou ponctuels. ► Vente de produits valorisés : Génération de revenus par la vente de compost ou d'autres produits issus du processus de valorisation des déchets. 		
<h3>Coûts et bénéfices environnementaux</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► La collecte et le transport des déchets peuvent nécessiter des véhicules et une logistique qui engendrent des émissions de CO2 si elles ne sont pas optimisées. ► La collecte et la valorisation des déchets de fruits rouges contribuent à réduire la quantité de déchets envoyés en décharge, limitant ainsi la pollution et les émissions de gaz à effet de serre associées à leur décomposition. 		<h3>Coûts et bénéfices sociaux</h3> <ul style="list-style-type: none"> ► Certaines agriculteurs et entreprises peuvent être réticentes à adopter de nouvelles pratiques ou à payer pour des services de gestion des déchets, ce qui peut représenter un défi. ► La gestion des déchets peut générer des emplois locaux dans les opérations de collecte, de tri et de traitement des déchets. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
de location des caisses de collecte des fruits rouges

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Le service de location des caisses de récoltes et de transport des fruits rouges est une activité exercée au Maroc depuis longtemps, mais d'une manière anarchique et quelquefois non organisée, d'où vient l'idée de création d'un service approprié pour ce type de travail pour valoriser d'une partie la récolte des fruits rouges dans la région et puis valoriser d'une autre partie la production et l'image des producteurs devant les exportateurs.

L'activité est rentable et peut être réalisée en tout format juridique d'une manière individuelle comme en groupement ou coopérative.

2. Développement de l'AGR

Un service de location de caisses de récolte pour les fruits et légumes offre un moyen pratique et rentable pour les agriculteurs de disposer des équipements nécessaires à la récolte.

Comme les autres activités relatives à la récolte ou la transformation des fruits rouges, cette activité nécessite un travail minutieux et fort pour développer un service de qualité qui peut attirer les agriculteurs et les entreprises de récolte ou de transformation à votre service.

Et pour ce faire, il est primordial de bien étudier la demande en caisses de récolte spécifiques aux fruits rouges, identifier les besoins et les saisons de récolte les plus demandées et d'examiner le marché pour savoir les autres services de location disponibles, leurs offres et leurs tarifs. Puis, choisir ou/et concevoir des caisses spécifiques adaptées à la récolte des fruits rouges, en considérant leur forme, capacité, et la protection des fruits, en optant pour des matériaux résistants et durables, et adaptés à la réutilisation.

Le succès de ce service dépendra de la qualité des caisses proposées, de leur disponibilité, ainsi que de la commodité et de la valeur ajoutée que vous pourrez offrir aux agriculteurs pour faciliter leur récolte de fruits rouges.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

En proposant un service de location, cela réduit les dépenses initiales des agriculteurs qui n'ont pas à investir dans l'achat de caisses coûteuses, ce qui peut améliorer leur rentabilité. Ce service peut également offrir aux femmes de la région des opportunités commerciales, créant ainsi des emplois directs et indirects dans la gestion, la maintenance et la distribution des caisses.

En utilisant des caisses réutilisables via un système de location, on favorise une utilisation plus efficace des ressources, évitant le gaspillage et réduisant ainsi les coûts à long terme pour les agriculteurs.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de location des caisses de collecte agricole est une activité rentable et simple dans son calcul de coût d'investissement, et nécessite juste une bonne gestion de stock et des bonnes collaborations au départ pour réussir son projet.

Et les coûts d'investissement sont comme suite :

- ▶ Achat des caisses : 10000 caisses en carton x 3,5 dh/u = 35000 dh
- ▶ Achat des caisses : 5000 caisses en plastique x 17 dh/u = 85000 dh
- ▶ Location d'un magasin de stock : 3000 dh par mois x 12 mois = 36000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 4 personnes x 3000 dh/mois = 12000 dh

Pour les frais de la main d'œuvre, ils peuvent être différents si on compte que le projet peut être géré par les femmes en forme de coopérative.

Coût moyen d'investissement : environ **150000 dh**.

Bénéfice moyen dans les bonnes conditions et collaboration : **400000 dh par an**

5. Partenaires clés

- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) : pour l'appui conseil dans le développement de l'activité
- ▶ Grandes fermes de productions des fruits rouges : collaboration pour appuyer les femmes de la région
- ▶ Green génération : départements de l'agriculture : programme d'appui et financement des projets à caractère agricole

6. Débouchés potentiels

- ▶ Fournisseurs de caisses de fruits rouges : exemple CartonCOM, Plastikpack Maroc, Espace Agro Maroc etc...
- ▶ Transporteurs des fruits rouges : FRAGOS SARL, SORHARJAR, Maroc
- ▶ Agriculteurs de la région

7. Besoin en formation

Pour ce type d'activité, ce qui est important les compétences commerciales tels que le Marketing, le plaidoyer, l'art de négociation et de communication ainsi que les compétences en gestion de stock et l'entreposage.

Et pour acquérir ces connaissances d'une manière gratuite il y a les institutions étatiques tels que les centres de l'OFPPT et l'ANAPEC, et les ONG.

► Business model canevas

AGR : location des caisses de collecte des fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) ► Agriculteurs de la région ► Fournisseurs de caisses ► Transporteurs ► Coopératives agricoles ► Entreprises ou coopérative de collecte ► Communes de la région 	<ul style="list-style-type: none"> ► Gestion des stocks : Suivi des caisses disponibles, entretien régulier et remplacement si nécessaire. ► Logistique de location : Gérer les réservations, la livraison et la récupération des caisses louées. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Caisses de collecte adaptées : Offrir des caisses spécifiquement conçues pour la récolte des fruits rouges, ergonomiques et pratiques. ► Variété et qualité : Proposer différents types de caisses répondant aux besoins spécifiques des clients et de qualité pour une durabilité accrue. ► Service de location pratique : Faciliter la location avec des modalités flexibles pour répondre aux saisons de récolte. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Support technique : Offrir un service client pour répondre aux questions sur l'utilisation des caisses et leur maintenance. ► Personnalisation : Proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients en termes de volume et de types de caisses. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Producteurs de fruits rouges : Agriculteurs ou entreprises agricoles ayant besoin de caisses pour la récolte de leurs fruits. ► Coopératives agricoles: Groupes d'agriculteurs cherchant des solutions de collecte pour leurs membres. ► Entreprises de transformation alimentaire : Besoin de collecter des fruits pour leur production. ► Entreprises ou coopérative de service de collecte de fruits rouges
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Stock de caisses : Disposer d'un inventaire suffisant pour répondre à la demande de location. ► Maintenance : Assurer l'entretien et la réparation des caisses pour garantir leur qualité. ► Main d'œuvre qualifiée 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Direct : Mise en place d'un système en ligne ou d'un showroom ► Partenariats agricoles: Collaborer avec des coopératives agricoles 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts opérationnels : Salaires, maintenance des véhicules, coûts logistiques. ► Acquisition des caisses : Coût initial pour constituer l'inventaire de caisses de collecte. ► Entretien et réparations : Frais pour assurer la maintenance régulière des caisses. 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Location des caisses : Facturation des tarifs de location par unité ou par volume loué. ► Services complémentaires : Possibilité de proposer des services additionnels comme la livraison des caisses sur site. 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► La production des caisses peut entraîner des émissions de carbone et une consommation de ressources, surtout si les matériaux utilisés ne sont pas durables. ► Des caisses réutilisables peuvent réduire l'utilisation de sacs plastiques ou d'emballages à usage unique pour la collecte des fruits, contribuant ainsi à la réduction des déchets plastiques. 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Si la location devient la seule option viable pour les agriculteurs, cela pourrait créer une dépendance économique vis-à-vis du service de location. ► Offrir des services de location abordables rend les équipements de collecte plus accessibles aux petits agriculteurs ou aux coopératives à budget limité. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR vente en détail des fruits rouges

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

La vente en détail des fruits rouges implique la commercialisation de ces baies directement aux consommateurs, que ce soit dans des marchés locaux, des épiceries spécialisées, des supermarchés ou même en ligne. Elle offre la possibilité de générer des opportunités d'emploi dans la vente, la transformation et la préparation des produits pour vente, soutenant ainsi l'économie locale.

En somme, la vente au détail des fruits rouges vise à offrir aux consommateurs des produits frais, attrayants et de qualité, tout en mettant l'accent sur l'expérience d'achat et la valorisation des bienfaits nutritionnels de ces baies délicieuses et saines.

Des quantités limitées de framboises et de mûres sont écoulées sur le marché marocain de vente au détail. Bien qu'il s'agisse d'un petit débouché, il doit néanmoins être développé. Même les petites opportunités de marché devraient être prises en considération, car toutes ont leur importance dans la perspective de la future croissance du secteur marocain des baies et de sa viabilité. Pour ce, cette AGR est importante pour le développement d'une culture qui a beaucoup de bénéfices au Maroc.

2. Développement de l'AGR

Le développement de ce secteur est dû aux avantages comparatifs de la région, notamment sa proximité avec l'Europe, ses conditions climatiques favorables, la disponibilité des ressources en terres et en eau, sa main d'œuvre qualifiée et sa maîtrise des technologies de production. Production, conditionnement, stockage et transformation par certaines entreprises européennes, transfert de production au Maroc et incitations à l'investissement accordées par l'État.

Il faut savoir qu'en développant la vente au détail des fruits rouges, les femmes de la région de Loukous et el Gharb peuvent diversifier leurs offres agricoles, réduisant ainsi sa dépendance vis-à-vis des cultures traditionnelles. Ainsi, cela va leur permettre de développer d'autres activités en parallèle pour la population locale.

Le développement de la vente au détail des fruits rouges au Maroc, offre ainsi la possibilité de stimuler l'économie agricole, de promouvoir la santé, de créer des emplois et de valoriser les ressources naturelles, tout en renforçant la position du pays sur les marchés internationaux.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Les femmes peuvent occuper des postes de propriétaires de magasin, vendeuses dans les souks, de gestionnaires de magasin ou de personnel de soutien dans les points de vente de fruits rouges, offrant ainsi des opportunités d'emploi dans ce secteur. Ainsi, travailler dans la vente au détail des fruits rouges peut constituer une source de revenus pour les femmes, que ce soit à temps plein, à temps partiel ou en tant que revenu supplémentaire pour les ménages. Sur l'aspect environnemental, cette activité avec une bonne gestion des stocks et la vente de fruits frais elle peut contribuer à réduire le gaspillage alimentaire en offrant aux clients des produits de qualité avant qu'ils ne se détériorent.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de vente en détail des fruits rouges nécessite un budget assez limité pour le réaliser par une femme de la région, y pour s'y faire, les éléments à tenir en compte sont les suivants :

- ▶ Budget de location d'un magasin : il faut signaler que si la femme n'a pas son propre local le mieux c'est de commencer par la location d'un local de taille petite à moyenne pour commencer son activité. Donc, pour la location, le budget sera de 1500 dh/mois soit 18000 dh/an.
- ▶ Budget d'équipement du local : 25000 dh
- ▶ Budget d'achat des fruits en gros : 30000 dh
- ▶ Budget de gestion : 3000 dh

Soit un investissement en total d'environ **80000 dh**

Avec une estimation de marge de gain de **100000 dh par an**

5. Partenaires clés

- ▶ INDH : appui technique et financier des femmes
- ▶ Programme Ana Moukawil : Appui technique
- ▶ Commune : Autorisation de commerce.

6. Débouchés potentiels

Dans cette activité il n'y a pas vraiment des débouchés de grande importance à part les fournisseurs de fruits rouges et les grossistes. Mais pour en trouver les femmes doivent investir dans la vente en gros des fruits rouges et cela peut se faire en se regroupant dans des coopératives ou entreprises

7. Besoin en formation

L'activité nécessite deux types de formation : formation en comptabilité et gestion et formation en commercialisation et négociation. Et ces types de formation se font d'une manière générale par l'INDH et les associations locales dans la région.

► Business model canevas

AGR : Vente en détail des fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► INDH ► Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) ► Transporteurs ► Plateforme de livraison ► Coopératives agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ► Culture, récolte et conditionnement des fruits. ► Logistique et distribution efficace. ► Contrôle qualité pour maintenir la fraîcheur. ► Vente des produits sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> ► Fraîcheur et qualité supérieure des fruits rouges. ► Variété de produits (fraises, framboises, myrtilles, etc.). ► Approvisionnement local et saisonnier. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service client pour répondre aux demandes spécifiques. ► Programme de fidélisation pour les clients réguliers. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Marchés de détail (supermarchés, épiceries fines). ► Restaurants et cafés. ► Fabricants de produits alimentaires (confitures, desserts, yaourts).
	Ressources clés		Canaux	
	<ul style="list-style-type: none"> ► Terres agricoles pour la culture des fruits. ► Installations de stockage et de traitement. ► Main-d'œuvre. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Vente directe sur les marchés locaux. ► Distribution via des supermarchés ► Vente en ligne via une plateforme e-commerce dédiée 	
Structure de coûts		Flux de revenus		
<ul style="list-style-type: none"> ► Coûts d'approvisionnement : Coûts associés à l'achat de fruits fraîches et saisonniers. ► Coûts de conditionnement : Electricité et eau, maintenance des frigos ► Coûts de la main d'œuvre qualifiée pour la vente du produit ► Coûts marketing et publicité : Publicité, promotion des produits, ... 		<ul style="list-style-type: none"> ► Vente au détail des fruits frais. ► Contrats avec des restaurants et des fabricants alimentaires. ► Ventes en ligne avec livraison directe aux consommateurs 		
Coûts et bénéfices environnementaux		Coûts et bénéfices sociaux		
<ul style="list-style-type: none"> ► Certaines cultures de fruits rouges peuvent nécessiter une quantité significative d'eau, ce qui peut avoir un impact sur les ressources en eau locales. ► Certains systèmes de culture des fruits rouges, comme la culture sur paillis, peuvent contribuer à la préservation de la fertilité des sols et à la réduction de l'érosion.. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Les emplois saisonniers peuvent être instables, avec des conditions de travail précaires pour les travailleurs saisonniers qui sont parfois des travailleurs migrants. ► La production de fruits rouges peut contribuer à dynamiser les communautés rurales en offrant des opportunités d'emploi et en renforçant les liens sociaux. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR service de collecte de fruits rouges

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Un service de collecte des fruits rouges est une initiative logistique qui vise à rassembler et à transporter efficacement les récoltes de fruits rouges, tels que les fraises, les framboises, les myrtilles et les mûres, depuis les exploitations agricoles jusqu'aux points de distribution ou d'achat. Un service de collecte des fruits rouges efficace est crucial pour maintenir la qualité des récoltes, optimiser la chaîne d'approvisionnement et répondre à la demande croissante de fruits frais, tout en favorisant des pratiques durables pour préserver l'environnement.

En offrant un débouché sûr pour les récoltes, ces services contribuent à la stabilité des revenus des agriculteurs, favorisant ainsi la croissance économique des exploitations.

Ces services sont demandés de manière constante et peuvent être élargi sur d'autre type de fruits et légumes.

En général, les services de collecte de fruits rouges représentent un maillon essentiel de la chaîne de valeur agricole, offrant une multitude de bénéfices économiques à la fois pour les agriculteurs et pour l'économie dans son ensemble.

2. Développement de l'AGR

Le développement d'une AGR de service de collecte de fruits rouges nécessite une planification minutieuse, une exécution efficace et une adaptation continue pour répondre aux besoins changeants du marché tout en maintenant des normes de qualité élevées.

Le développement des services de collecte des fruits rouges, nécessite d'abord une évaluation de la demande locale ou régionale pour les fruits rouges pour estimer les besoins des agriculteurs en matière de services de collecte. Puis, il faut identifier les entreprises existantes proposant des services similaires et comprendre leur modèle opérationnel, leurs points forts et faibles. En effet, les pièces maitresses de cette activité résidente dans la planification opérationnelle, en établissant des partenariats avec les agriculteurs pour garantir un approvisionnement régulier en fruits rouges, et dans le cadre légal et réglementaire, en s'assurant du respect des normes de qualité et de sécurité alimentaire requises pour la collecte et en obtenant les licences et autorisations nécessaires pour opérer légalement dans le secteur agricole. Cela bien sûr, en s'assurant de recruter et former du personnel compétent pour assurer la collecte, le tri et le transport des récoltes.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Ces services offrent des emplois saisonniers ou à temps partiel pour les femmes, ce qui contribue à leur autonomie financière, renforçant ainsi leur indépendance économique et leur rôle dans la prise de décision financière au sein de leur foyer.

Ces services peuvent promouvoir des pratiques agricoles durables en encourageant la collecte responsable des fruits, évitant ainsi la surexploitation des ressources naturelles. Ainsi, une collecte appropriée des fruits rouges peut aider à préserver l'écosystème local en limitant les perturbations causées par la récolte non contrôlée ou nuisible

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité est un service qui nécessite une main d'œuvre qualifiée, avec le matériel de récolte adéquat. Pour ce, cette activité nécessite des investissements dans les aspects suivants :

- ▶ Formation et échange d'expérience au profit de la main d'œuvre : environ 100000 dh pour former 30 femmes dans le domaine de la récolte
- ▶ Pack du matériel de collecte (tenues de travail, caisses, gants etc...) : 50000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 30 femmes pour 100 dh la journée soit 30000 dh
- ▶ Matériel de bureau : 10000 dh

Coût total d'investissement : **100000 dh**

Avec un bénéfice de **270000 dh** par saison de récolte de fruits rouges sans compter que l'activité peut générer des revenus de la collecte d'autres CdV agricoles

5. Partenaires clés

- ▶ Green génération : programme d'appui et accompagnement technique et financier des agriculteurs et agroindustriels
- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) : Avec pour objectif le développement et la promotion de la filière des fruits rouges
- ▶ Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement Rural (COMADER) : Elle apporte un précieux appui aux associations professionnelles et coopératives en termes de formation et d'encadrement pour la dynamisation et le renforcement de ces organisations.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Grands fermes et domaines : Domaines, Znibar, Sweetberries etc
- ▶ Grands agriculteurs de la région
- ▶ Société de transformation : Aicha et autres

7. Besoin en formation

Pour cette activité ce qui est important c'est la formation des femmes dans les techniques de récolte et cela peut se faire par les centres de mise en valeur agricole et l'ONCA, aussi par les centres de formation professionnelles des techniciens.

► Business model canevas

AGR : Service de collecte de fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► INDH ► Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) ► Transporteurs ► Coopératives agricoles ► Entreprises de transformation 	<ul style="list-style-type: none"> ► Planification et coordination des collectes chez les producteurs. ► Manipulation et chargement soigné des fruits récoltés. ► Transport sécurisé des récoltes vers les destinations finales. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service de collecte efficace et soigné des fruits rouges chez les producteurs. ► Gestion logistique pour assurer la fraîcheur et la qualité des récoltes. ► Proposition de tarification avantageuse pour les producteurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service client pour planifier et coordonner les collectes. ► Conseils sur les meilleures pratiques de récolte pour préserver la qualité des fruits. ► Programme de fidélisation pour les clients réguliers. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Producteurs de fruits rouges ► Coopératives agricoles ou fermes familiales. ► Entreprises de transformation ► Groupe d'agriculteurs
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Personnel formé ► Systèmes de suivi pour garantir la traçabilité des récoltes. 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Offre directe de services aux producteurs de fruits rouges. ► Partenariats avec des coopératives agricoles ► Contrats de collecte avec des entreprises de transformation 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts logistiques : Achat/location des caisses de collectes, achat des équipements de collecte, ... ► Coûts de la main d'œuvre qualifiée pour la collecte ► Coûts marketing et publicité : Publicité, promotion des services, ... ► Coûts d'investissement dans le développement du service 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Frais de collecte basés sur la quantité et la fréquence des récoltes. ► Contrats de collecte à long terme avec des partenaires agricoles. ► Services supplémentaires comme le triage ou la préparation pour des revenus additionnels. 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► La collecte peut générer des déchets d'emballage ou de conditionnement nécessitant une gestion appropriée pour éviter toute pollution. ► En collectant les récoltes de manière efficace, le service contribue à réduire les pertes post-récolte et évite le gaspillage alimentaire. 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Les travailleurs du service de collecte peuvent être exposés à des conditions de travail difficiles, surtout si la charge de travail est élevée pendant les périodes de récolte intense. ► En assurant une collecte régulière, le service peut apporter une stabilité économique aux femmes locales et aux agriculteurs en général. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
de production de confiture de fruits rouges

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

L'activité de production des confitures à partir des fruits rouges est l'une des activités génératrices de revenu les plus rentables et les plus connues dans la chaîne de valeur transformation des fruits rouges.

L'infrastructure de base pour le conditionnement et la congélation des fruits rouges est la suivante : Principalement basé à Loukous, mais les produits régionaux sont également couverts via les unités frigorifiques de Casa, Berrechid, Agadir et Meknès. Vu la nécessité de création de ce type d'activité génératrice de revenu dans cette région le développement d'un processus durable de transformation de ces produits.

Une activité de production et vente de confitures de fruits rouges peut ainsi offrir bien plus qu'un simple lieu d'achat, mais une expérience sensorielle et éducative, mettant en valeur l'artisanat et la qualité des produits tout en s'engageant dans une approche durable et locale.

2. Développement de l'AGR

Lancer une activité de fabrication et de vente de confiture de fruits rouges nécessite une planification minutieuse, un travail laborieux et une attention particulière à la qualité des produits et un engagement envers les besoins des clients pour réussir sur le marché.

Pour ce faire, il faut d'abord examiner les autres entreprises de confiture présentes sur le marché pour comprendre leurs produits, leurs prix et leur positionnement, surtout ceux les plus proches de la région de Larache et El gharb. Ainsi, il faut mettre en place une installation de production conforme aux normes sanitaires, avec les équipements nécessaires pour la transformation des fruits, tout en établissant des partenariats avec des producteurs locaux pour obtenir des fruits frais et de qualité. Ensuite, et pour se différencier des produits existants, il est nécessaire d'expérimenter différentes recettes et saveurs pour créer des confitures uniques et attrayantes, en tenant compte de l'importance d'organiser des tests de marché pour obtenir des retours des consommateurs et améliorer les recettes en conséquence. Enfin, il faut choisir les canaux de vente appropriés, qu'il s'agisse de vendre en ligne, sur les marchés locaux, dans des magasins spécialisés ou directement depuis une boutique.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Travailler dans la fabrication de confiture permet aux femmes d'acquérir des compétences en transformation des fruits, en gestion d'entreprise, en marketing et en relation client, renforçant ainsi leur expertise professionnelle. Ainsi, l'activité offrira à ces femmes l'opportunité d'améliorer leur revenu en rajoutant le facteur du succès de cette activité sur l'échelle nationale.

La fabrication de confiture à partir de fruits rouges permet d'utiliser des fruits qui seraient autrement gaspillés en raison de leur maturité avancée ou de leur apparence, contribuant ainsi à réduire le gaspillage alimentaire. Ainsi, la fabrication artisanale de confiture peut impliquer des méthodes de production à petite échelle, souvent avec une empreinte environnementale réduite par rapport aux processus de fabrication industrielle.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité Les coûts d'investissement dans ce type d'activité diffèrent de la capacité de l'entreprise c'est-à-dire si la femme ou la coopérative des femmes dispose des moyens, elle peut créer une unité de confiture de haut qualité et capacité, et si non le coût d'investissement peut être minimal. Pour ce, nous allons mettre le coût minimal d'investissement et qu'il sera comme suit :

- ▶ Les équipements de traitements et de conditionnement des fruits rouges (caisses, balances, matériel de traitement, boule de concentration, les tenues de travail etc ...) : le coût d'acquisition de ce matériel est estimé à 70000 dh
- ▶ Matériel de cuisson de confiture : 30000 dh
- ▶ Matériel de pesage et manutention : 10000 dh
- ▶ Matériel d'emballage et d'étiquetage : 10000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 10 femmes à 3000 dh/mois = 30000 dh par mois

Soit un coût d'investissement de : **environ 150000 dh (hors frais du local)**

Avec une estimation de gain par année de **400000 dh**

5. Partenaires clés

- ▶ ONSSA : Pour les autorisations et certification de production et vente
- ▶ Green génération : programme d'accompagnement et de financement des activités agricoles et agroalimentaires
- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) : Avec pour objectif le développement et la promotion de la filière des fruits rouges
- ▶ Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement Rural (COMADER) : Elle apporte un précieux appui aux associations professionnelles et coopératives en termes de formation et d'encadrement pour la dynamisation et le renforcement de ces organisations.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Grandes surfaces et épiceries tel que Marjane, Carrefour, Aswak Assalam, et BIM, Bio Zagora, Bio de terroir etc...
- ▶ Grandes unités de transformation tel que Confiture Aicha à Kénitra, Coopérative BH Nature à Larache

7. Besoin en formation

Il faut savoir que le travail dans le domaine de confiture nécessite des connaissances diverses et complexes quelquefois. Donc, deux sortes de formation à suivre pour développer les compétences des femmes dans la confiture :

Cours pratique pour développer les compétences de :

- ▶ Sélection et préparation des ingrédients pour la fabrication des produits de confiture, traditionnelles et créatives
- ▶ Recherche et sélection des différentes matières premières en fonction des types de confitures, gelées, chutneys et caramels... à préparer et confectionner.
- ▶ Sélection des ingrédients pour la réalisation des produits de confiture.
- ▶ Le marché et les ingrédients (fruits frais, fruits congelés, pulpes, légumes, épices...)
- ▶ Estimation des quantités d'ingrédients nécessaires, • Gestion et suivi des commandes et des achats d'ingrédients et d'éléments de bases,
- ▶ Acquisition technique et savoir-faire : préparations, proportions, parfumer la confiture, utilisation de différents matériels (refractomètre, stérilisateur...) • Préparation de différents produits de confiture
- ▶ Gestion et contrôle des températures de cuisson (les différentes cuissons),
- ▶ La mise en pots, la stérilisation, la conservation,
- ▶ Les différentes présentations (bocaux, étiquettes),
- ▶ Création de supports de dégustation comestibles.

Cours théorique pour développer les compétences de :

- ▶ Etude du matériel, (confiturier, stérilisateur, petits matériels...)
- ▶ Etude des matières premières, (type de fruits, pulpes, les différents sucres ingrédients divers...)
- ▶ Les différentes recettes confitures, gelées, chutneys, caramels...,
- ▶ Législation et étiquetage
- ▶ Marketing
- ▶ Hygiène (alimentaire, locaux, corporelle, ...)
- ▶ Normes de sécurité
- ▶ Vocabulaire culinaire et spécifique à la confiserie

Et pour profiter de ces types de formation il existe des centres de formation privé tel que Dar Al Fellah et d'autre publique tel que l'OFPPPT, ainsi il y a des ONG et la confédération des agriculteurs qui peuvent fournir ce type de formation.

▶ Business model canevas

AGR : projet de fabrication de confiture de fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ONSSA ▶ DPA / DRA / ADA / ONCA ▶ INDH ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges INTERPROBERRIES MAROC (IPBM) ▶ Fournisseurs de fruits rouges locaux. ▶ Boutiques spécialisées pour la distribution ▶ Transporteurs ▶ Coopératives agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sélection, nettoyage et préparation des fruits. ▶ Cuisson et préparation des confitures. ▶ Emballage attractif et étiquetage. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Confiture artisanale de qualité supérieure à base de fruits rouges frais. ▶ Variété de saveurs et de combinaisons uniques. ▶ Utilisation d'ingrédients naturels et locaux. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Service clientèle pour des demandes personnalisées et des conseils sur les produits. ▶ Communication sur la provenance des fruits et la fabrication artisanale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Particuliers amateurs de confitures haut de gamme. ▶ Boutiques spécialisées dans les produits artisanaux. ▶ Hôtels, cafés et restaurants proposant des produits hauts de gamme.
Structure de coûts		Flux de revenus		
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts de production : Frais liés à l'achat de fruits, de matériel et de main-d'œuvre pour la fabrication. ▶ Coûts de distribution : Frais de vente, de marketing et de distribution des confitures. 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente des pots de confiture : Générer des revenus par la vente directe ou par l'intermédiaire de partenariats. ▶ Offres spéciales ou cadeaux : Proposer des packs cadeaux ou des offres promotionnelles pour stimuler les ventes. 		
Coûts et bénéfices environnementaux		Coûts et bénéfices sociaux		
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Le processus de fabrication peut nécessiter des quantités importantes d'eau et d'énergie, selon l'échelle de production et les méthodes utilisées. ▶ Utiliser des fruits excédentaires ou imparfaits peut contribuer à réduire le gaspillage alimentaire en les transformant en produits consommables. 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Si les coûts de production augmentent, cela peut affecter les prix et l'accessibilité des produits pour certains segments de la population. ▶ La fabrication artisanale de confiture peut générer des emplois locaux, soutenant ainsi l'économie régionale. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC)
d'une AGR de la culture et la vente de lavandin

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Le lavandin représente une des principales plantes aromatiques et médicinales exploitée et cultivée dans plusieurs régions du Maroc et surtout dans la région d'Oulmes. Les espèces spontanées comprennent plusieurs variétés, à savoir la lavande officinale, la lavande stoechas, la lavande dentée et la lavande maritime. La lavande cultivée dans la région d'Oulmès est un lavandin, hybride issu du croisement entre la lavande officinale et la lavande aspic.

L'activité est connue par la vente en vrac et ce n'est que dernièrement qu'il y a eu des tentatives de valorisation sous forme de fleurs séchées mises en sachets, et d'huiles essentielles et eaux florales, ainsi que de miel de Lavande. Cette activité, est rentable et peut se faire d'une manière individuelle et en coopérative sachant que la seule concurrence et qui être aussi un point fort est l'existence d'une seule coopérative dans la région qui est connu dans la valorisation de cette plante.

2. Développement de l'AGR

La culture du lavandin nécessite une planification méticuleuse, un suivi attentif et une bonne compréhension des besoins spécifiques de cette plante. Avec une gestion efficace et une stratégie de commercialisation appropriée, cela pourrait devenir une activité lucrative et enrichissante.

Et pour ce faire, il est primordial de bien étudier la demande du marché sur ce produit, identifier les besoins et les saisons de récolte les plus demandées. Puis, récoltez les fleurs au bon stade de maturité pour obtenir la meilleure qualité d'huile. Ensuite, il faut identifier les canaux de vente, qu'il s'agisse de vendre directement en vrac ou l'huile de lavandin, de collaborer avec des entreprises de cosmétiques ou de commercialiser auprès d'entreprises utilisant des huiles essentielles.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La culture de la lavande peut contribuer au développement économique des régions rurales, offrant des opportunités économiques aux femmes. Certaines femmes peuvent posséder ou gérer leurs propres exploitations de lavande ou leurs entreprises de produits dérivés, favorisant ainsi l'entrepreneuriat féminin et renforçant leur indépendance économique.

La culture de la lavande peut encourager la conservation des écosystèmes locaux en favorisant la croissance de plantes résistantes qui peuvent attirer des pollinisateurs et contribuer à la biodiversité. Ainsi, les pratiques agricoles durables, telles que la rotation des cultures, peuvent être utilisées pour cultiver la lavande, réduisant ainsi l'épuisement des sols et l'utilisation excessive de pesticides.

4. Coût d'investissement de l'activité

Le coût total de la plantation d'un hectare de lavandin est de 16 600-20 850 MAD et peut atteindre jusqu'à 30 000 MAD. Le coût de plantation varie surtout en relation avec l'augmentation du prix d'achat des boutures et de la main d'œuvre. Le rendement de lavandin commence dès sa troisième année avec 0,5 tonne/ha et commence à progresser avec l'âge. Le rendement atteint son maximum 4 t/ha vers la 8^{ème} et la 9^{ème} année;

puis vers l'âge de 12 ans il se stabilise. Le rendement commence à régresser, ainsi il atteint 1,5 t/ha durant la 15^{ème} année, puis 0,5 t/ha durant la 20^{ème} année pour s'arrêter totalement à la 25^{ème} année, qui est l'âge où le lavandin est mort. Les agriculteurs passent à son déchaussement.

Coût d'investissement détaillé par hectare :

Travaux		Coût en MAD/ha	Unité	Total (MAD)
Labours		5000	1	5000
Achats des Boutures		1-1,5	4500	4500 - 6750
Plantation		5000-7000	1	5000 - 7000
Désherbage	Labour crousé	350	2	2100
	Main d'œuvre	70	20	
Coût total de la plantation par hectare				16 600 - 20 850

revenus générés par la vente de lavandin, constitue pour la plupart des lavandiculteurs la part la plus importantes par rapport aux autres sources de revenu. Ainsi, la valeur nette des gains après la soustraction des dépenses de la culture et de la récolte (Main d'œuvre) peut aller de 10.000 MAD à plus de 300.000 MAD. Il y a même quelques-uns qui peuvent gagner jusqu'à 800.000 MAD ; ces personnes ont souvent de grandes superficies.

5. Partenaires clés

- ▶ Génération Green (départements de l'agriculture) : pour l'appui et accompagnement technique et financiers qu'offre ce programme.
- ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM) : pour son rôle de développement des plantes aromatiques et médicinales dans la région
- ▶ Départements des eaux et forêts : pour l'octroi des autorisations de culture de terres par le lavandin et aussi les formations des coopératives sur la culture.
- ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé : pour les autorisations et certifications des produits cosmétiques.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Coopérative Al Khouzama : pour l'échange d'expérience et les formations dans le domaine.
- ▶ APIA, Marjane, Carrefour, Aswak Assalam, BIM et grandes herboristes (exemple : Bio Zagora à Kénitra) : pour la commercialisation des produits du lavandin.
- ▶ L'EACCE : Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations : pour la promotion des exportations marocaines du lavandin.

7. Besoin en formation

Cette Pour réussir la culture du lavandin par ces femmes, elles ont besoin d'un cycle de formation qui traite les compétences suivantes :

- ▶ **Compétences techniques :** les techniques de culture des semis, les techniques de traitement des boutures (bouturage), les techniques de marcottage et division des touffes, les bonnes pratiques de plantation, les techniques d'entretien de plantes et de fertilisation, les bonnes pratiques de récolte, les techniques de séchage et les bonnes pratiques de distillation.
- ▶ **Compétences entrepreneuriales :** Formation sur l'entrepreneuriat, la gestion administrative et financière, le Marketing, et le E-commerce.

Pour les centres de formations il y a plusieurs centres de formation qui sont sous la structure de l'agriculture comme les centres de formation agricoles, ainsi il y a la coopérative Al Khouzama qui peut jouer un rôle important dans la formation de ces femmes.

▶ Business model canevas

AGR : gestion des déchets des fruits rouges

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé ▶ Génération Green : DPA / DRA / ADA / ONCA ▶ Les départements des eaux et forêts ▶ INDH ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM). ▶ Coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Plantation, entretien et récolte de la lavande ▶ Distillation pour obtenir les huiles essentielles ▶ Emballage et distribution des produits finis 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Lavandin de haute qualité, cultivé de manière durable ▶ Huiles essentielles et produits dérivés authentiques ▶ Production respectueuse de l'environnement 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Service client pour les demandes spécifiques et les conseils sur les produits ▶ Campagnes de sensibilisation à l'utilisation et aux bienfaits de la lavande 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fabricants de produits cosmétiques ▶ Industries pharmaceutiques pour les huiles essentielles ▶ Entreprises de parfumerie ▶ Marchés locaux et clients particuliers
<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Terrains de culture de lavandin ▶ Connaissances agricoles dans la culture de la lavande ▶ Équipe pour la récolte, la distillation et le conditionnement 			<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente directe aux fabricants et industries spécialisées ▶ Plateformes en ligne pour la vente aux particuliers ▶ Foires, marchés locaux et salons professionnels 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts de production agricole (semences, main-d'œuvre, entretien) ▶ Coûts de distillation et de conditionnement ▶ Frais de commercialisation et de distribution 			<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente en gros aux fabricants et industries ▶ Vente au détail des produits finis (huiles, produits de beauté, sachets, etc.) ▶ Visites guidées ou ateliers sur la culture de la lavande 	
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ L'usage excessif ou non réglementé de pesticides pour la protection des cultures peut avoir un impact négatif sur l'écosystème local, la biodiversité et la qualité des sols. ▶ Les champs de lavandin bien gérés peuvent servir d'habitat à diverses espèces d'insectes et d'animaux, contribuant ainsi à la préservation de la biodiversité locale. 			<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ La difficulté des procédures administrative pour la culture du lavandin par les autorités et les départements des eaux et forêts est un obstacle à une culture formelle et exploitation raisonnée des ressources par les populations locales ▶ La culture et la vente de lavandin peuvent contribuer à la création d'emplois dans les zones rurales, offrant ainsi des opportunités économiques aux habitants locaux. 	

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC)
d'une AGR de culture et vente du thym

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Le thym est un aromate que l'on trouve dans de nombreux plats de la cuisine méditerranéenne. Il fait partie du fameux bouquet garni que l'on retrouve dans de nombreux plats en sauce. Originaire du bassin méditerranéen, on trouve le thym séché toute l'année dans le commerce. Le thym est célèbre pour son arôme et son goût distinctifs. Il est utilisé frais ou séché dans de nombreuses recettes pour parfumer les plats, en particulier les plats méditerranéens comme les soupes, les sauces, les viandes et les légumes.

Au Maroc il est bien connu car il est l'un des ingrédients les plus utilisés de la cuisine marocaine, d'où vient l'importance de cette activité pour les femmes surtout dans les régions de Larache et de Ouazzane. L'activité est rentable surtout en trouvant les marchés les plus adéquats pour la vente de cette plante merveilleuse. Et comme les autres plantes aromatiques et médicinales, le thym peut être utilisé en feuilles sèches comme en le transformant en huile ou miel.

2. Développement de l'AGR

Le thym est une plante polyvalente avec de nombreuses utilisations bénéfiques pour la cuisine, la santé et même l'environnement. Ses propriétés aromatiques et médicinales en font une ressource précieuse à divers égards.

Et Pour lancer une activité de culture du thym, il est nécessaire d'étudier la demande actuelle pour le thym, identifiez les potentiels acheteurs (industries alimentaires, pharmaceutiques, etc.) et évaluez la concurrence. La récolte se fait généralement lorsque les plantes sont en pleine floraison, récoltez le thym tôt le matin pour préserver son arôme. La transformation implique le séchage des feuilles, la séparation des parties non désirées et éventuellement la distillation pour l'extraction de l'huile essentielle. Il faut considérer les deux points supplémentaires suivants :

- ▶ Obtenir les permis et autorisations nécessaires pour la culture commerciale du thym
- ▶ Envisager l'établissement des partenariats avec des acteurs de l'industrie pour élargir les opportunités commerciales.

La culture du thym demande de la patience et une compréhension approfondie des besoins de la plante. En investissant dans des pratiques agricoles durables et en offrant un produit de haute qualité, nous pouvons créer une activité prospère dans le secteur de la culture du thym.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Certaines femmes peuvent posséder ou gérer leurs propres exploitations de thym ou leurs entreprises ou coopératives de produits dérivés, renforçant ainsi l'entrepreneuriat féminin et leur indépendance économique. Sachant que la culture de thym est extrêmement rentable pour les femmes surtout si elles trouvent les moyens de transformation de ce trésor naturel. Le thym est une plante qui peut aider à prévenir l'érosion des sols grâce à ses racines qui stabilisent le sol, contribuant ainsi à la conservation des terres agricoles. Aussi, la culture du thym peut être réalisée avec des pratiques agricoles durables, telles que l'irrigation efficace, la rotation des cultures et l'utilisation minimale de pesticides, préservant ainsi la biodiversité locale. La connaissance des femmes de la région des plantes aromatiques et médicinales, et le travail que font avec les hommes dans le développement de ces cultures dans leurs localités rend cette activité simple et rentable.

4. Coût d'investissement de l'activité

Le thym est une culture pérenne qui reste en place pour environ 7 ans. Le thym reste cependant exigeant en main d'œuvre à la plantation, pour le désherbage et aussi pour la récolte.

Pour 1 ha de culture du thym il faut compter en moyenne :

- ▶ 228 heures de travail l'année de plantation
- ▶ 70000 dh de frais d'implantation et d'entretien (hors main d'œuvre)
- ▶ 1500 dh la journée pour 20 personnes de la main d'œuvre
- ▶ 15000 dh de matériel de séchage
- ▶ 10000 dh de la machine de d'extraction des huiles essentielles
- ▶ 10000 dh matériel du stockage

Coût total d'investissement : **environ 120000 dh**

5. Partenaires clés

- ▶ Génération Green (départements de l'agriculture) : pour l'appui et accompagnement technique et financiers qu'offre ce programme.
- ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM) : pour son rôle de développement des plantes aromatiques et médicinales dans la région
- ▶ Départements des eaux et forêts : pour l'octroi des autorisations de culture de terres par le lavandin et aussi les formations des coopératives sur la culture.
- ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé : pour les autorisations et certifications des produits cosmétiques

6. Débouchés potentiels

- ▶ APIA, Marjane, Carrefour, Aswak Assalam, BIM et grandes herboristes (exemple : Bio Zagora à Kénitra) : pour la commercialisation des produits du thym.

7. Besoin en formation

- ▶ Compétences techniques : les techniques de culture des semis, les bonnes pratiques de plantation, les techniques d'entretien de plantes et de fertilisation, les bonnes pratiques de récolte, les techniques de séchage et les bonnes pratiques de distillation.
- ▶ Compétences entrepreneuriales : Formation sur l'entrepreneuriat, la gestion administrative et financière, le Marketing, et le E-commerce.

Pour les centres de formations il y a plusieurs centres de formation qui sont sous la structure de l'agriculture comme les centres de formation agricoles, ainsi il y a la coopérative Coopérative Zirara Lil Assal Assil de Sidi Kacem qui n'est pas loin et peut jouer un rôle important dans la formation de ces femmes.

► Business model canevas

AGR : culture et vente du thym

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► ONSSA ► La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Les départements des eaux et forêts ► Fournisseurs de lavandin <p>Association Marocaine des coopératives de PAM (ASCOPAM)</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM). ► Coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> ► Culture du thym : Semer, entretenir, récolter et sécher le thym de manière efficace. ► Emballage et distribution: Préparer le thym pour la vente et assurer une distribution efficace. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Qualité supérieure du thym : Offrir un thym de qualité supérieure, cultivé de manière naturelle et biologique. ► Fourniture constante: Garantir une offre régulière de thym, frais ou séché, tout au long de l'année. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service clientèle : Fournir des informations sur la variété de thym, ses utilisations culinaires et ses propriétés. ► Suivi de la qualité : Assurer une qualité constante du produit et répondre aux besoins spécifiques des clients. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Producteurs alimentaires et pharmaceutiques ► Marché de détail: Consommateurs cherchant des herbes aromatiques fraîches ou séchées.
	Ressources clés		Canaux	
	<ul style="list-style-type: none"> ► Terrain de culture: Disposer de terres adaptées à la culture du thym. ► Plantes de thym : Avoir accès à des plants de thym de haute qualité pour la culture. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Vente en gros : Approvisionner les entreprises alimentaires, pharmaceutiques et les grossistes. ► Vente au détail 	
Structure de coûts		Flux de revenus		
<ul style="list-style-type: none"> ► Coûts de production : Engager des dépenses pour les semences, les soins, l'irrigation, la récolte et le séchage du thym. ► Logistique et distribution : Gérer les coûts liés à l'emballage, au stockage et à la distribution du thym. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Ventes de thym : Générer des revenus par la vente de thym, frais ou séché, en vrac ou emballé. 		
Coûts et bénéfices environnementaux		Coûts et bénéfices sociaux		
<ul style="list-style-type: none"> ► Sa culture peut contribuer à la biodiversité en attirant les pollinisateurs. 		<ul style="list-style-type: none"> ► La production de thym peut être une source économique importante pour les régions où il est cultivé, créant ainsi des emplois locaux. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR de fabrication de l'eau florale de Lavandin

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

L'activité est assez nouvelle au Maroc, car avant on était concentré sur la production des feuilles sèches du lavandin et de l'huile essentielle.

Si l'huile essentielle s'applique diluée dans un corps gras (huile végétale) sur la peau, notamment pour des problèmes dermatologiques comme les mycoses, les démangeaisons, les petites coupures, les piqûres d'insectes ou encore l'acné ou la couperose, l'eau florale, est aussi plus douce, elle peut se vaporiser directement sur le corps, visage, cheveux.

Pour ce cette activité est très rentable d'un côté pour les connaissances qu'on les femmes de la région sur ce produits et d'autres côté pour la valorisation de ce produit surtout dans la région d'Oulmes.

2. Développement de l'AGR

Pour lancer une activité de transformation de lavandin en eau florale, il faut premièrement étudier la demande actuelle pour l'eau florale de lavandin, identifiez vos concurrents et comprenez les tendances du marché. Ensuite, élaborer un plan détaillé comprenant les coûts initiaux, les stratégies de production, de commercialisation et de distribution.

Planter le lavandin selon les bonnes pratiques agricoles, assurez-vous de l'irrigation adéquate, de la protection contre les ravageurs et des soins appropriés, ou acheter les productions depuis les autres cueilleurs surtout si ce sont des femmes. Ensuite, il faut acquérez ou construisez un alambic adapté pour la distillation des fleurs de lavandin et effectuer un processus de distillation, en veillant à ce que la température, le temps et la pression soient contrôlés pour obtenir une eau florale de qualité. Puis, Embouteiller l'eau florale dans des contenants propres et stérilisés, en vous assurant d'une manipulation hygiénique pour éviter toute contamination, et l'entreposer dans un endroit frais, sec et à l'abri de la lumière pour préserver ses propriétés, en utilisant de préférence de l'inox ou du verre.

Il faut souligner que le lancement d'une activité de production d'eau florale de lavandin demande une attention particulière à la qualité du produit, à la gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement et à une stratégie de marketing efficace pour attirer les consommateurs.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La fabrication d'eau florale de lavandin peut impliquer des processus de distillation qui utilisent des méthodes respectueuses de l'environnement, évitant ainsi l'utilisation de substances nocives pour l'écosystème. Et travailler dans la fabrication de l'eau florale peut aider les femmes à accéder à des sources de revenus supplémentaires, contribuant ainsi à leur indépendance économique et à celle de leur famille. L'activité de fabrication de l'eau florale de lavandin est aussi rentable à cause de la faible concurrence dans le marché. Les expériences des femmes de la coopérative Al Khouzama fait rappel que les femmes ont des très bonnes opportunités de réussir cette activité sans problème.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de distillation de l'eau florale nécessite un travail de groupe pour ceux il est optimal que cette activité se réalise dans le cadre d'une coopérative. Et pour crée une unité de distillation de l'eau florale voici les coûts d'investissement nécessaires pour sa réalisation correcte :

Coût de construction et équipement de l'unité:

- ▶ Construction ou location de l'espace de l'unité : pour la construction le budget peut atteindre les 250000 dh, et en cas de location cela peut être entre 1000 et 7000 dh par mois selon l'emplacement et la superficie.
- ▶ Achat de l'alambic en acier inox de 1000 litres : 99000 dh
- ▶ Chaudières : Cela dépend de la qualité et la puissance est ça vaut entre 20000 et 100000 dh
- ▶ Matériel de stockage : cuve de stockage en inox ou plastiques alimentaires qui doit être entre 100 litres et 5000 litres pour une stockage optimal et cela vaut entre 1000 et 15000 dh cela la qualité et la marque.

Coût de fonctionnement:

- ▶ Main d'œuvre : 5 personnes x 3000 dh par mois = 15000 dh
- ▶ Eau et électricité : 1000 dh par mois
- ▶ Frais administratives et équipements bureau ; environ 10000 dh

Coût total d'investissement :

- ▶ 450000 dh en construisant l'unité
- ▶ 225000 dh en mode location
- ▶ 200000 dh en mode propriété de la coopérative

5. Partenaires clés

- ▶ Génération Green (départements de l'agriculture) : pour l'appui et accompagnement technique et financiers qu'offre ce programme.
- ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM) : pour son rôle de développement des plantes aromatiques et médicinales dans la région
- ▶ Départements des eaux et forêts : pour l'octroi des autorisations de culture de terres par le lavandin et aussi les formations des coopératives sur la culture.
- ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé : pour les autorisations et certifications des produits cosmétiques.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Coopérative Al Khouzama : pour l'échange d'expérience et les formations dans le domaine.
- ▶ APIA, Marjane, Carrefour, Aswak Assalam, BIM et grandes herboristes (exemple : Bio Zagora à Kénitra) : pour la commercialisation des produits du lavandin.
- ▶ L'EACCE : Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations : pour la promotion des exportations marocaines du lavandin.
- ▶ Les laboratoires pharmaceutiques et les parapharmacies

7. Besoin en formation

Pour réussir la culture du lavandin par ces femmes, elles ont besoin d'un cycle de formation qui traite les compétences suivantes :

- ▶ **Compétences techniques :** les techniques de culture des semis, les bonnes pratiques de plantation, les techniques d'entretien de plantes et de fertilisation, les bonnes pratiques de récolte, les techniques de séchage et les bonnes pratiques de distillation.
- ▶ **Compétences entrepreneuriales :** Formation sur l'entrepreneuriat, la gestion administrative et financière, le Marketing, et le E-commerce.

Pour les centres de formations il y a plusieurs centres de formation qui sont sous la structure de l'agriculture comme les centres de formation agricoles, ainsi il y a la coopérative Al Khouzama qui peut jouer un rôle important dans la formation de ces femmes. Aussi, il est possible de s'inspirer de l'expérience des coopératives de rose de Kalaat Mgouna.

▶ Business model canevas

AGR : fabrication de l'eau florale de Lavandin

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ONSSA (autorisations) ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé ▶ DPA / DRA / ADA / ONCA ▶ Les départements des eaux et forêts ▶ Fournisseurs de lavandin ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM). ▶ Coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Culture de lavandin: Cultiver et récolter le lavandin pour obtenir les fleurs nécessaires à la distillation. ▶ Processus de distillation : Effectuer la distillation des fleurs pour extraire l'eau florale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Qualité naturelle : Fournir une eau florale de lavandin de qualité, pure et naturelle, sans additifs chimiques. ▶ Bienfaits pour la peau et la relaxation: Mettre en avant les propriétés apaisantes et thérapeutiques pour la peau et l'esprit. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Service clientèle : Offrir un support pour répondre aux questions sur l'eau florale, ses utilisations et ses bienfaits. ▶ Informations transparente: Fournir des détails sur la provenance, la méthode de production et les bénéfices de l'eau florale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Consommateurs de produits naturels: Personnes à la recherche de produits cosmétiques naturels et biologiques. ▶ Industries cosmétiques et de soins : Fabricants recherchant des ingrédients naturels pour leurs produits. ▶ Les marchés internationaux : via les plateformes en ligne
Structure de coûts		Flux de revenus		
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts de production : Engager des coûts pour la culture du lavandin, la distillation et l'emballage de l'eau florale. ▶ Marketing et distribution : Allouer des ressources pour promouvoir et distribuer l'eau florale. 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ventes directes et en gros : Générer des revenus par la vente de l'eau florale de lavandin en bouteilles ou en vrac. 		
Coûts et bénéfices environnementaux		Coûts et bénéfices sociaux		
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Une monoculture extensive de lavandin peut potentiellement altérer les écosystèmes locaux et réduire la diversité biologique. ▶ La culture du lavandin peut contribuer à la préservation de la biodiversité en offrant un habitat aux abeilles et à d'autres pollinisateurs. 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Les travailleurs impliqués dans la production doivent bénéficier de conditions de travail décentes. ▶ Elle peut renforcer les économies locales en soutenant les agriculteurs et en développant des partenariats avec les communautés locales. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR de fabrication du miel de Lavandin

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

La lavande n'est pas une espèce unique. Il y a la lavande vraie, la lavande aspic et le lavandin. Toutes des plantes aromatiques et très nectarifères, de la même famille (des labiées). Mais, le lavandin est une espèce hybride qui pousse à une altitude et sur des territoires différents. C'est ce qui confère à chaque variété de miel une spécificité typique. Pour fabriquer le miel de lavande, les abeilles butinent plusieurs espèces de cette plante aromatique. Généralement, la récolte du miel de lavande se fait de manière progressive et régulière, de la fin de juin au début d'août. Les apiculteurs coupent le miel alors que la plante est encore en fleur.

Le miel de lavande est très apprécié, notamment pour ses multiples bienfaits sur la santé humaine. C'est un produit naturel antirhumatismal, antispasmodique, antiseptique et anti-inflammatoire. Il calme la toux et aide à soigner les brûlures, la bronchite, l'angine, la grippe, les plaies infectées, l'hypertension, etc. Le miel de lavande est également efficace pour lutter contre l'insomnie. Pour ce, cette activité est très rentable d'un côté pour les connaissances qu'on les femmes de la région sur ce produits et d'autres côté pour la valorisation de ce produit surtout dans la région d'Oulmes.

2. Développement de l'AGR

Pour lancer une activité apicole de lavandin, il faut premièrement étudier le milieu géographique. L'étude de faisabilité se fait de préférence sur le terrain avec les acteurs. Elle sert notamment à vérifier que l'idée de projet est pertinente, techniquement faisable, économiquement viable et en cohérence avec le milieu dans lequel il s'inscrit. Puis, acquérir des colonies d'abeilles ou des essaims auprès de fournisseurs réputés, et installer les abeilles dans les ruches en suivant les procédures appropriées. Ainsi, il faut surveiller les colonies pour détecter les maladies, contrôler les populations d'abeilles et s'assurer de leur santé. Et puis, réaliser des inspections régulières pour vérifier la production de miel, l'état des ruches et s'assurer que les abeilles disposent de suffisamment de nourriture.

Lancer une activité apicole nécessite une solide compréhension de l'apiculture, une bonne gestion des colonies d'abeilles et un engagement à maintenir des pratiques durables pour assurer le succès à long terme.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La fabrication et la vente de miel peuvent constituer une source de revenus stable pour les femmes, en particulier dans les régions où la culture du lavandin est répandue. Les femmes peuvent impliquer d'autres femmes de la région dans toutes les étapes de la production de miel, de la collecte du nectar à la récolte et au conditionnement du miel, offrant ainsi des opportunités d'emploi dans cette activité apicole. La culture du lavandin est souvent réalisée sans l'utilisation de pesticides nocifs, ce qui contribue à maintenir un environnement sain pour les abeilles et à réduire l'impact sur les écosystèmes environnants. L'activité permet aux femmes d'apporter un complément de revenus appréciable à leurs ménages. C'est un moyen d'améliorer les conditions de vie de tous les villageois concernés. Tout en sachant que les femmes de la région sont initialement habituées à travailler et aider les hommes dans l'opération de conditionnement et de commercialisation.

4. Coût d'investissement de l'activité

La région El Gharb (composée principalement Larache, Ksar El Kebir et Kénitra) est la région apicole numéro 1 au Maroc, à cause de son climat type méditerranéen avec une influence océanique, qui se considère un climat

très favorable pour les activités apicoles. La région aussi dispose d'une flore mellifère riche en lavande avec ses différentes variétés. Ces éléments font de ce projet une activité de grande rentabilité pour les femmes de la région, sachant que le miel de lavande coûte environ 250 DH/1 KG avec un chiffre d'affaires qui dépasse le 1 Million de DH en année pour certaines coopératives dans la région. Il est recommandé de faire cette activité en coopérative pour la simple raison de la charge de travail élevée pour une seule femme surtout dans les phases d'élevage, de collecte et de conditionnement.

Les principaux coûts d'investissement pour réaliser cette activité sont divisés en deux types de coûts :

Les coûts de charges matérielles :

- ▶ Achat des ruches langstroth peuplées : 50 ruches x 800 dh par ruche = 40000 dh
- ▶ Ruchettes langstroth : 250 ruchettes x 100 dh par ruchettes = 25000 dh
- ▶ Achat des hausses : 50 hausses x 120 dh = 6000 dh
- ▶ Extracteur en inox de 20 cadres = 10000 dh
- ▶ Cuve inox à désoperculer = 10000 dh
- ▶ Maturateurs inox 200 Kg : 2 unités x 4000 dh par unité = 8000 dh
- ▶ Filtre à Miel = 500 dh

Les charges de fonctionnement :

- ▶ Nourrissement artificiel : 50 ruches x 40 dh par ruche = 2000 dh
- ▶ Cire gaufré Kg : 100 Kg x 33 dh/kg = 3300 dh
- ▶ Transport des ruches et frais du personnel : 50 ruches x 150 dh = 7500 dh
- ▶ Traitement des ruches : 50 ruches x 50 dh = 2500 dh
- ▶ Autres charges (frais administratifs, équipements bureau etc...) : 5200 dh

Coût total d'investissement : **Environ 120 000 dh**

Les gains possibles pour la première année s'élèvent à **170 000 dh**.

5. Partenaires clés

- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine de l'Apiculture (FIMAP), pour son rôle primordial dans le développement du secteur apicole dans la région.
- ▶ Union des Apiculteurs du Maroc (UAPIM), qui joue un rôle socio-économique important en contribuant au développement rural à travers la stabilisation/sédentarisation des populations rurales, la création d'emploi, l'amélioration des revenus et par conséquent la lutte contre la pauvreté à travers l'appui des apiculteurs
- ▶ Les Coopératives NASS BOUHMAMA, AHL LFADL, ATELIER DAR BELAMRI et UNION DES COOPERATIVES KOTB MOULAY ABDESSALAM : qui sont des unités de conditionnement modèles dans la région de khemissat afin de créer des collaborations et commercialiser les produits à travers
- ▶ ONSSA : Nécessaire pour l'octroi des autorisations nécessaires pour la production, le conditionnement et la commercialisation.
- ▶ Les départements des eaux et forêts des provinces de Larache, Kenitra, Ouazzane et Khemissat : pour les autorisations d'exploitation des terres et forêts pour l'élevage des abeilles.

6. Débouchés potentiels

- ▶ APIA, Terroir du Maroc, Fellah trade, Grandes surfaces Carrefour, Marjane et Aswak Salam : pour la vente et la commercialisation du miel.

7. Besoin en formation

Pour que ces femmes aient la possibilité de bien gérer et réussir cette activité, il est nécessaire que ces femmes reçoivent un cycle de formation intégré et pratique sur les aspects suivants :

- ▶ **Compétences techniques** : formation technique sur l'élevage des abeilles, la récolte, le conditionnement et le stockage.
- ▶ **Compétences entrepreneuriales** : Formation sur l'entrepreneuriat, la gestion administrative et financière, le Marketing, et le E-commerce.

Plateformes de formation disponibles dans la région : Centre de Qualification Agricole d'Oulmès, Centre de mise en valeur agricole de Kenitra, Atelier ARDI KENZ de Temara.

▶ Business model canevas

AGR : Fabrication du miel de lavandin

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine de l'Apiculture (FIMAP) ▶ Union des Apiculteurs du Maroc (UAPIM) ▶ ONSSA (certification) ▶ DPA / DRA / ADA / ONCA (appui et accompagnement) ▶ Les départements des eaux et forêts (autorisations d'exploitation) ▶ INDH (financement et accompagnement) ▶ Coopératives ▶ Entreprises et surfaces de vente 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gestion apicole : Gérer les colonies d'abeilles, surveiller la production de miel et assurer le suivi sanitaire des ruches. ▶ Récolte et transformation: Récolter le miel, le filtrer, le conditionner et le préparer pour la vente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Miel de qualité supérieure : Offrir un miel de lavandin réputé pour ses qualités organoleptiques et ses bienfaits pour la santé. ▶ Production locale et naturelle : Mettre en avant la production locale et naturelle, sans additifs chimiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Communication transparente : Fournir des informations sur l'apiculture, et les bienfaits du miel de lavandin ▶ Service clientèle : Offrir un service clientèle pour répondre aux questions et préoccupations des consommateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Consommateurs de miel naturel : Les amateurs de miel cherchant des produits de qualité et spécifiquement du miel de lavandin. ▶ Marchés locaux et magasins spécialisés : Lieux de vente potentiels pour le miel de lavandin. ▶ Les marchés internationaux : via les plateformes en ligne
		Ressources clés	Canaux	
		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ruches et colonies d'abeilles : Disposer d'un nombre suffisant de ruches ▶ Terrains de culture de lavandin : Avoir accès à des zones où le lavandin est cultivé pour la collecte de nectar par les abeilles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente en direct : via des stands sur les marchés locaux ou des plateformes en ligne. ▶ Partenariats de distribution: avec des épiceries fines, des magasins bio... 	
Structure de coûts			Flux de revenus	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts opérationnels : Engager des coûts pour l'entretien des ruches, l'achat de matériel apicole et la transformation du miel. ▶ Marketing et promotion : Allouer des ressources pour la promotion du miel de lavandin 			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente de miel de lavandin : Générer des revenus par la vente directe ou en gros du miel produit ▶ Visites guidées ou ateliers sur la culture du miel du lavandin 	
Coûts et bénéfices environnementaux			Coûts et bénéfices sociaux	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Protection de l'écosystème : Favorise la santé des écosystèmes locaux en maintenant la diversité des plantes et en protégeant les abeilles, essentielles à la pollinisation. ▶ La culture du lavandin favorise la préservation des habitats naturels, fournissant une source de nourriture pour les abeilles et d'autres pollinisateurs. 			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Une demande croissante de terre pour la culture de lavandin peut exercer une pression sur les communautés locales en changeant la dynamique socio-économique. ▶ L'activité apicole et la production de miel peuvent créer des opportunités d'emploi dans les régions rurales et générer des revenus pour les apiculteurs locaux, soutenant ainsi l'économie régionale. 	

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR de fabrication du miel de thym

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Le miel de thym est reconnu pour ses propriétés médicinales antibactériennes depuis l'antiquité. Récolté au mois de mai au Maroc, ce miel bio, à la texture crémeuse, contient plein de vitamines et d'antioxydants. Son PH élevé lui confère une action antifongique et antibactérienne. Il est couramment utilisé pour soulager les nombreuses affections respiratoires de l'hiver, comme le rhume, la sinusite, la bronchite et la toux.

Ce dernier n'agit pas seulement que sur les voies respiratoires puisque qu'il est également recommandé pour les problèmes de digestion.

Au Maroc il est bien connu car il est l'un des ingrédients les plus utilisés de la cuisine marocaine, d'où vient l'importance de cette activité pour les femmes surtout dans les régions de Larache et de Ouazzane. L'activité est rentable et connaît un développement énorme surtout ces dernières années.

2. Développement de l'AGR

Le miel de thym est fabriqué par les abeilles à partir de nectar récolté dans les fleurs de différentes essences de thym – la plus commune étant le thymus vulgaris. Il suffit pour l'apiculteur de placer la ruche à proximité de pieds de thym : ses habitantes iront ainsi butiner principalement ses fleurs, et le miel présentera les mêmes caractéristiques que la plante visitée. Cela fonctionne pour tous les types d'essence, et c'est ainsi que les abeilles produisent différents types de miels.

Et Pour lancer une activité de fabrication du miel de thym, il est nécessaire d'étudier la demande actuelle pour le thym, identifiez les potentiels acheteurs (industries alimentaires, pharmaceutiques, etc.) et évaluez la concurrence. Il faut bien choisir les endroits où mettre les ruches et les garder du vent et des éléments perturbateurs. Il faut ensuite récolter le miel d'une manière durable et puis le commercialiser via les canaux adéquats pour une des bons résultats économiques.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Le thym est une plante aromatique bénéfique pour les abeilles en raison de sa floraison prolongée, contribuant ainsi à la préservation des populations d'abeilles et à la biodiversité locale. Pour ce, en valorisant la culture du thym pour la production de miel, cette activité peut encourager des pratiques agricoles durables et responsables, favorisant ainsi la conservation des ressources naturelles.

La fabrication et la vente de miel de thym peuvent constituer une source de revenus stable pour les femmes. Et certaines femmes peuvent diriger leurs propres exploitations apicoles ou leurs entreprises de fabrication et de commercialisation de miel de thym car cette activité s'elle est bien organisée peut être une source de richesse, car le prix d'un Kg de miel de thym peut arriver à plus de 400 DH.

4. Coût d'investissement de l'activité

Pour cette activité le coût d'investissement peut être le même que celui de l'activité du miel du lavandin, mais pour diversifier voici une autre estimation des coûts :

- ▶ 80 ruches remplies : 1000 dh la ruche soit 80000 dh en total
- ▶ 40 ruches vides : 230 dh la ruche soit 9200 dh
- ▶ Matériaux et médicaments : 5000 dh
- ▶ Machine d'extraction du miel : 5000 dh
- ▶ Cuve de stockage : 4000 dh
- ▶ Cire gaufrée : 50 kg à 5000 dh
- ▶ Emballage : différents types de pots à 5000 dh
- ▶ Vêtement d'apiculteur : 2 vêtements à 2000 dh

Soit un coût d'investissement total de **120 000 dh**

Les gains possibles pour la première année s'élèvent à **150 000 dh.**

5. Partenaires clés

- ▶ Fédération Interprofessionnelle Marocaine de l'Apiculture (FIMAP), pour son rôle primordial dans le développement du secteur apicole dans la région.
- ▶ Union des Apiculteurs du Maroc (UAPIM), qui joue un rôle socio-économique important en contribuant au développement rural à travers la stabilisation/sédentarisation des populations rurales, la création d'emploi, l'amélioration des revenus et par conséquent la lutte contre la pauvreté à travers l'appui des apiculteurs
- ▶ Les Coopératives NASS BOUHMAMA, AHL LFADL, ATELIER DAR BELAMRI et UNION DES COOPERATIVES KOTB MOULAY ABDESSALAM : qui sont des unités de conditionnement modèles dans la région de Khemissat afin de créer des collaborations et commercialiser les produits à travers
- ▶ ONSSA : Nécessaire pour l'octroi des autorisations nécessaires pour la production, le conditionnement et la commercialisation.
- ▶ Les départements des eaux et forêts des provinces de Larache, Kenitra, Ouazzane et Khemissat : pour les autorisations d'exploitation des terres et forêts pour l'élevage des abeilles.

6. Débouchés potentiels

- ▶ APIA, Terroir du Maroc, Fellah trade, Grandes surfaces Carrefour, Marjane et Aswak Salam : pour la vente et la commercialisation du miel..

7. Besoin en formation

Pour que ces femmes aient la possibilité de bien gérer et réussir cette activité, il est nécessaire que ces femmes reçoivent un cycle de formation intégré et pratique sur les aspects suivants :

- ▶ Compétences techniques : formation technique sur l'élevage des abeilles, la récolte, le conditionnement et le stockage.
- ▶ Compétences entrepreneuriales : Formation sur l'entrepreneuriat, la gestion administrative et financière, le Marketing, et le E-commerce.

Plateformes de formation disponibles dans la région : Centre de Qualification Agricole de Kénitra et Larache, Centre de mise en valeur agricole de Kenitra et de loukous, Atelier ARDI KENZ de Temara, et autres programmes de développement tels que les programmes de USAID, GIZ et autres.

▶ Business model canevas

AGR : Fabrication du miel de thym

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ▶ ONSSA ▶ La Direction du Médicament et de la Pharmacie du ministère de Santé ▶ DPA / DRA / ADA / ONCA ▶ Les départements des eaux et forêts ▶ Fournisseurs de lavandin ▶ Association Marocaine des coopératives de PAM (ASCOPAM) ▶ Fédération Nationale des Coopératives des Plantes Aromatiques et Médicinales du Maroc (FENACOPAM). ▶ Coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Collecte et traitement du nectar de thym ▶ Filtration et conditionnement du miel ▶ Contrôle de la qualité et tests 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Miel de thym de qualité supérieure et authentique ▶ Produit naturel et bénéfique pour la santé ▶ Arôme distinctif et saveur unique du miel de thym 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Service client pour des informations sur le produit et la provenance ▶ Campagnes de sensibilisation sur les bienfaits du miel de thym 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Consommateurs de miel haut de gamme ▶ Épiceries fines et magasins spécialisés ▶ Industries de la restauration et de l'hôtellerie ▶ Particuliers à la recherche de produits naturels et de qualité
	Ressources clés		Canaux	
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sources fiables de nectar de thym ▶ Équipement d'apiculture pour la collecte et la filtration du miel ▶ Personnel qualifié pour la gestion et la production 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente directe dans des points de vente locaux ou en ligne ▶ Partenariats avec des détaillants spécialisés ▶ Distribution à des restaurants et hôtels haut de gamme 	
Structure de coûts			Flux de revenus	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Coûts d'approvisionnement en nectar de thym ▶ Coûts de production et de transformation ▶ Frais de marketing et de distribution 			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vente au détail du miel de thym ▶ Ventes en gros aux entreprises et aux industries alimentaires ▶ Produits dérivés du miel de thym (comme des kits cadeaux, des produits de beauté, etc.) 	
Coûts et bénéfices environnementaux			Coûts et bénéfices sociaux	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Si les zones de récolte sont agrandies au détriment des habitats naturels ou des forêts, cela peut entraîner une perte de biodiversité et une dégradation environnementale. ▶ Les abeilles butinant le thym favorisent sa pollinisation et peuvent ainsi contribuer à la croissance et à la propagation des plants de thym et d'autres espèces végétales locales. 			<ul style="list-style-type: none"> ▶ La dépendance excessive vis-à-vis de la monoculture de thym peut rendre les communautés vulnérables aux fluctuations du marché et à d'éventuels changements climatiques. ▶ La production de miel de thym peut offrir des opportunités d'emploi, soutenant ainsi les économies locales. 	

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
de service de collecte des produits forestiers non
ligneux (truffes)

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Cette activité peut varier en fonction des pratiques locales, des réglementations gouvernementales et des méthodes de recherche utilisées, mais elle repose généralement sur la connaissance approfondie de l'écosystème, des saisons de croissance des truffes et des techniques de récolte durables pour préserver les ressources naturelles.

La collecte de truffes est une activité qui implique la recherche, l'identification et la récolte des truffes, des champignons souterrains très prisés pour leur saveur unique.

La clientèle de ce type de service de collecte est diversifiée entre des clients locaux (agriculteurs et coopératives) et les entreprises de transformation et industrie de ces types de produits (grandes entreprises, industrie pharmaceutique et autres...)

Les écosystèmes forestiers au Maroc sont riches et diversifiés, mais menacés par la désertification à cause de la pression exercée par la population d'une part, et du changement climatique d'autre part.

Pour ce, cette AGR peut être une activité de forte valeur économique, sociale et environnementale.

2. Développement de l'AGR

Le développement d'un projet de service de collecte de truffes peut être divisé en plusieurs étapes clés :

- ▶ Évaluer la demande pour les truffes dans la région ciblée et au-delà. Analyser les tendances du marché, les prix, les acheteurs potentiels (restaurants, marchés locaux, exportateurs, etc.).
- ▶ Définir les objectifs du projet, les coûts associés (formation, équipement, marketing, etc.) et les sources potentielles de financement.
- ▶ Structurer le plan opérationnel, y compris les méthodes de collecte, la gestion logistique, le conditionnement et la distribution.
- ▶ Acquérir les outils nécessaires pour la récolte des truffes, tels que les truffières, les bûches spéciales, les paniers de récolte, etc.
- ▶ Veiller à ce que les méthodes de collecte soient durables et respectueuses de l'environnement pour préserver les écosystèmes.

Le succès d'un tel projet dépend souvent de la qualité de la formation, du respect des pratiques durables, de la qualité des produits offerts et de la capacité à répondre aux besoins du marché. En outre, le respect des réglementations locales et la préservation de l'environnement sont essentiels pour assurer la viabilité à long terme de l'activité.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La participation des femmes à la collecte de truffes peut constituer une source de revenus importante pour elles et leur famille, contribuant ainsi à leur autonomie économique et à l'amélioration de leur niveau de vie.

Ces services de collecte de truffes pourraient créer des opportunités d'emploi spécifiquement axées sur les femmes, renforçant ainsi leur rôle dans l'économie locale et favorisant la réduction des inégalités économiques entre les genres.

La participation des femmes à cette activité peut mettre en valeur leur expertise et leur savoir-faire traditionnel, ce qui peut être important pour la préservation des pratiques culturelles et la transmission des connaissances ancestrales.

Les femmes impliquées dans la collecte de truffes pourraient être sensibilisées à l'importance de préserver les écosystèmes qui favorisent la croissance des truffes. Elles pourraient ainsi contribuer à des pratiques de récolte durables, préservant la santé des sols et des habitats naturels.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de collecte de truffes se fait individuellement, en famille ou en groupes constitués de personnes ayant des affinités communes comme étant du même douar. Il est important de noter que jusqu'aujourd'hui il n'existe pas de coopératives spécialisées dans le service de collecte.

Cela rend cette idée de regroupement des femmes pour développer ce service, très intéressante, surtout que le coût d'investissement dans ce service est minimal, à savoir que les coûts d'investissement sont comme suit :

- ▶ Matériel de collecte (piquets, sacs ou caisses de ramassage) : 10 packs pour 10 femmes à 300 dh soit 3000 dh
- ▶ Tenue de collecte : 10 tenues à 300 dh soit 3000 dh
- ▶ Triporteur de transport : 2 triporteurs à 25000 dh/u soit 50000 dh
- ▶ Mains d'œuvre : 10 femmes à 120 dh la journée soit 1200 dh/j

Soit un investissement total de **70000 dh**.

Avec des bénéfices qui peuvent dépasser **200000 dh** par an.

5. Partenaires clés

- ▶ Départements des eaux et forêts : Octroi des autorisations d'exploitation des terres
- ▶ Départements d'agriculture : pour son rôle dans la valorisation des produits de terres

6. Débouchés potentiels

- ▶ Unité de conditionnement Bouarfa : vendre le service de collecte pour les membres de l'unité
- ▶ Coopérative « Ait Boutayeb forêt » : vendre le service de collecte à la coopération
- ▶ La coopérative nommée « Schaumburg » : vendre le service à la coopérative.
- ▶ Restaurants spécialisés dans la truffe : La Truffe, la truffe blanche, Parmigiano Italian Restaurant etc...

7. Besoin en formation

Pour cette activité ce qui est important c'est la formation des femmes dans les techniques de récolte car les techniques utilisées par quelques collecteurs en tournant le sol affecte directement la production pour les années qui suivent pour une formation techniques pratiques est indispensable pour les femmes pour bien protéger ce trésor naturel et le commercialiser dans la bonne qualité et condition.

Cette formation peut se faire par les centres de mise en valeur agricole et l'ONCA, ainsi que par les centres de formation professionnelle des techniciens.

► Business model canevas

AGR : Service de collecte des Produits forestiers non ligneux (truffes)

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Directions provinciales des eaux et forêts ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Transporteurs ► Producteurs de produits non ligneux et communautés locales ► Entreprises de transport et logistique ► Laboratoires pour les tests de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte des produits non ligneux selon les demandes spécifiques ► Tri, emballage et stockage des produits collectés ► Logistique pour le transport des produits vers les clients 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte durable et respectueuse de l'environnement des produits forestiers non ligneux ► Qualité premium des produits collectés ► Offre d'une grande variété de produits rares et spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service client pour les producteurs et les acheteurs ► Assurance qualité pour garantir des produits de haute qualité 	<ul style="list-style-type: none"> ► Marchés locaux ► Propriétaires forestiers ► Entreprises de transformation du bois ► Industrie pharmaceutique pour les extraits de plantes ► Entreprises de cosmétiques pour les ingrédients naturels ► Fabricants de produits de santé naturelle ► Secteur agroalimentaire pour les additifs et les arômes naturels ► Restaurants et hôtels
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Réseau étendu de collecteurs spécialisés ► Technologies de pointe pour le suivi des produits ► Expertise dans la connaissance des plantes et de leur environnement 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Relations directes avec les producteurs de produits non ligneux ► Plateformes en ligne pour la collecte et la vente ► Partenariats avec des distributeurs spécialisés 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts fixes : frais d'acquisition et location des terres forestières, frais de gestion et récolte, salaires... ► Coûts variables : frais d'eau et d'électricité, frais des matières premières, frais d'emballage, transport ... 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Commission sur la vente des produits collectés ► Contrats de collecte avec des entreprises clientes ► Abonnements pour un accès privilégié à certains produits rares 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Impact négatif de la récolte non organisée sur la culture de ces produits et sur la forêt en général ► La culture de ces produits d'une manière organisée aide à protéger la forêt 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► La création d'un nombre assez important des postes de travail dans les différents maillons de CdV en amont (plantation, entretien et récolte...) et en aval (commercialisation, transformation, restauration et tourisme...) ► Il faut assurer un travail décent pour la main d'œuvre employée 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR de service de stockage des produits forestiers non ligneux (truffes)

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Un service de stockage des produits forestiers non ligneux (PFNL) est une infrastructure ou une plateforme conçue pour entreposer et gérer divers produits dérivés des forêts autres que le bois. Ces produits incluent une large gamme de ressources naturelles provenant des forêts, telles que les fruits, les noix, les plantes médicinales, les champignons, les résines, le miel, les herbes et d'autres éléments.

Ce service vise à offrir un espace sûr et adapté au stockage de ces produits, en assurant leur conservation adéquate pour maintenir leur qualité, leur fraîcheur et leur valeur commerciale.

Dans cette activité qui nécessite des conditions de stockage assez sensible et pointue, les femmes de la région de Maâmora peuvent avoir une expérience très demandée pour le conditionnement de ces produits. Pour ce, l'activité reste une opportunité importante de développement d'un projet soit en forme de coopérative ou petite entreprise avec l'aide des experts de l'agriculture et des eaux et forêts

2. Développement de l'AGR

L'AGR est rentable, et peut avoir un impact significatif sur le développement économique local, la préservation des ressources naturelles et la création de valeur ajoutée pour les communautés forestières, tout en répondant à la demande croissante de produits naturels et durables sur le marché.

Et pour un bon développement de cette AGR, il faut juste une bonne analyse de la demande locale, nationale et internationale, bien identifier les produits les plus recherchés, et évaluer les tendances de consommation et les opportunités de marché. Ainsi, il faut établir des partenariats solides avec les producteurs locaux, offrir un soutien technique, des incitations et des formations pour garantir des approvisionnements de qualité. Et enfin il est important de promouvoir des pratiques de récolte durables, respectueuses de l'environnement et des communautés locales, en garantissant une exploitation éthique des ressources..

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Les femmes participant à ce projet peuvent contribuer à la préservation des habitats naturels favorables à la croissance des truffes, en veillant à ne pas perturber ces environnements fragiles. Les techniques utilisées dans le stockage peuvent être une partie du verdissement de cette activité en utilisant les énergies vertes pour le fonctionnement des unités de stockage.

Selon les grossistes de la région, le prix de vente de la truffe est comme la bourse. Il est tantôt élevé (500 MAD/kg) et tantôt bas (10 MAD/kg) à cause de la relation offre/demande. Il peut changer à tout instant parfois durant la même journée. Les grossistes constatent que ceci a été favorisé par la rapidité de la communication et du transfert de l'argent à travers les nouvelles technologies. Toutes ces conditions rendent l'activité de stockage super importante et rentable pour les femmes de la région.

4. Coût d'investissement de l'activité

La chaire de la truffe est très sensible à tous les facteurs externes et elle est facilement endommageable. C'est pourquoi dans cette activité le plus important c'est l'espace de stockage, et pour cette raisons les coûts d'investissement à tenir en compte pour cette activité sont les suivants :

- ▶ Unité de stockage : Location d'un grand garage ou local pour le stockage de la truffe à 5000 dh par mois, même si cette activité pour qu'elle soit réussite il est bien que le garage ou le local soit une propriété de la femme ou des femmes.
- ▶ Matériel de conditionnement : 200000 dh
- ▶ Equipements de stockage (caisses, palettes etc..) : 100000 dh
- ▶ Equipements de transport (petite grue ou des brouettes) : 100000 dh

Soit un investissement total d'environ **40000 dh**.

Avec un bénéfice de **200000 dh** pour la première année.

5. Partenaires clés

- ▶ Green génération ; programme d'appui et de financement des agriculteurs
- ▶ Division des eaux et forêts : pour les autorisations d'exploitation de terres
- ▶ Autres unités de conditionnement : pour échange des expériences

6. Débouchés potentiels

- ▶ Grossistes de la région
- ▶ Coopératives de collecteurs
- ▶ Coopératives de production de la truffe
- ▶ Entreprise de transformation

7. Besoin en formation

Puisque la truffe est très sensible et ne dépasse pas les deux jours avant sa pourriture, il est nécessaire que les femmes disposent d'une formation technique sur les techniques d'entreposage et de stockage de la truffe. Sans oublier les aspects relatifs à la gestion de l'unité tel que la comptabilité, la gestion du stock, la communication et autres aspects entrepreneuriaux.

Les centres de formations agricoles peuvent servir en ce qui concerne la formation des femmes sur les volets techniques et les BIT, GIZ et USAID peuvent servir en ce qui est des formations sur le volet entrepreneurial

► Business model canevas

AGR : Service de stockage des Produits forestiers non ligneux (truffes)

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► ONSSA ► Directions provinciales des eaux et forêts ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Transporteurs ► Producteurs de produits non ligneux et communautés locales ► Entreprises de transport et de distribution ► Entreprises de technologie pour les systèmes de gestion de stocks 	<ul style="list-style-type: none"> ► Réception, contrôle et entreposage des produits forestiers non ligneux ► Surveillance des conditions de stockage et de conservation ► Préparation des commandes et gestion de la logistique pour la livraison <p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Installations de stockage sécurisées et climatisées ► Personnel qualifié pour la gestion des stocks et de la logistique ► Technologie de surveillance et de gestion des stocks 	<ul style="list-style-type: none"> ► Stockage sécurisé et adapté aux spécificités des produits forestiers non ligneux ► Gestion de la qualité et de la préservation des produits ► Services de logistique pour la distribution des produits stockés 	<ul style="list-style-type: none"> ► Services personnalisés de stockage et de logistique ► Assistance et conseil pour la préservation des produits stockés <p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Relations directes avec les producteurs de produits non ligneux ► Plateformes en ligne pour la collecte et la vente ► Partenariats avec des distributeurs spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> ► Producteurs de produits non ligneux ► Entreprises de collecte et de traitement des produits forestiers ► Entreprises de transformation dans les secteurs cosmétique, pharmaceutique, agroalimentaire
Structure de coûts		Flux de revenus		
<ul style="list-style-type: none"> ► Coûts fixes : Coûts d'exploitation des installations de stockage, salaires du personnel de gestion et de logistique, coûts liés à la technologie de gestion des stocks et de surveillance. ► Coûts variables : frais d'eau et d'électricité, coûts liés à la technologie de gestion des stocks et de surveillance. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Frais de stockage basés sur l'espace et la durée de stockage ► Services de logistique pour la distribution ► Contrats de service avec des entreprises clientes pour le stockage à long terme 		
Coûts et bénéfices environnementaux		Coûts et bénéfices sociaux		
<ul style="list-style-type: none"> ► Les installations de stockage peuvent nécessiter des ressources énergétiques pour maintenir des conditions spécifiques de température et d'humidité, ce qui peut contribuer à une empreinte carbone élevée. ► Un stockage adéquat peut contribuer à la préservation des produits forestiers non ligneux, réduisant ainsi le gaspillage et préservant la biodiversité en évitant la détérioration des ressources. 		<ul style="list-style-type: none"> ► Si les employés sont exposés à des conditions de travail difficiles ou à des risques liés au stockage de certains produits, cela peut avoir un impact négatif sur leur santé et leur bien-être. ► L'entreprise de stockage peut contribuer à la création d'emplois dans la région où elle opère, offrant des opportunités d'emploi et de développement économique pour les habitants locaux. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
de transformation des produits forestiers non ligneux
(truffes)

Mars 2024



1 . Description générale de l'AGR

Une AGR de transformation des truffes représente une opportunité de créer de la valeur ajoutée à partir de matières premières précieuses tout en favorisant le développement économique local et la préservation des écosystèmes forestiers. Une approche durable et éthique est cruciale pour assurer la pérennité de cette activité. La transformation des truffes brutes en produits dérivés de qualité supérieure permet de créer des produits plus accessibles et attractifs pour les consommateurs.

Elle offre la possibilité de développer une gamme variée de produits culinaires tels que des sauces, des huiles, des condiments, des pâtes, ce qui élargit l'utilisation des truffes au-delà de leur forme brute.

Les produits transformés peuvent être distribués plus facilement sur des marchés plus éloignés, ce qui permet de rendre les truffes disponibles à un plus large éventail de consommateurs.

En somme, la transformation des truffes va au-delà de la simple exploitation des matières premières; elle représente une stratégie pour maximiser la valeur des truffes, offrir des solutions pratiques aux consommateurs, et contribuer au développement économique tout en préservant l'essence et la qualité de ce produit précieux et recherché.

2. Développement de l'AGR de service de collecte des produits forestiers

L'AGR est rentable, et le développement d'une industrie de transformation de la truffe repose sur une approche holistique, combinant la qualité des produits, une gestion efficace de la chaîne d'approvisionnement, une stratégie marketing adaptée et un engagement envers la durabilité et le développement communautaire pour prospérer dans ce domaine spécialisé et exigeant.

Et comme les autres activités relatives aux produits forestiers, pour développer cette activité, il est important de faire une bonne analyse de la demande locale, nationale et internationale, bien identifier les produits les plus recherchés, et évaluer les tendances de consommation et les opportunités de marché.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La transformation de truffes peut offrir des opportunités d'emploi aux femmes, que ce soit dans la transformation elle-même (nettoyage, découpe, transformation en produits dérivés comme des sauces, des huiles, etc.), dans la gestion de l'entreprise ou dans la commercialisation des produits. Ainsi, la transformation de truffes peut ajouter de la valeur aux produits, ce qui peut conduire à des revenus plus élevés pour les femmes impliquées tout au long de la chaîne de production.

La transformation des truffes peut conduire à la création de produits dérivés innovants, tels que des condiments, des conserves, des sauces, des huiles aromatisées, ce qui peut diversifier l'offre et créer de nouvelles opportunités commerciales.

4. Coût d'investissement de l'activité

Les coûts d'investissement dans ce type d'activité diffèrent de la capacité de l'entreprise. Pour ce, nous allons mettre le coût minimal d'investissement et qu'il sera comme suite :

- ▶ Les équipements de traitements et de conditionnement des truffes (caisses, balances, matériel de traitement, boule de concentration, les tenues de travail etc ...) : le coût d'acquisition de ce matériel est estimé à 60000 dh
- ▶ Matériel de cuisson : 30000 dh
- ▶ Matériel d'extraction des jus de truffe : 20000 dh
- ▶ Réfrigérateurs : 35000 dh
- ▶ Matériel de pesage et manutention : 10000 dh
- ▶ Matériel d'emballage et d'étiquetage : 10000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 10 femmes à 3000 dh/mois = 30000 dh par mois

Soit un coût d'investissement de : **environ 200000 dh (hors frais du local)**

Avec une estimation de gain par année de **400000 dh.**

5. Partenaires clés

- ▶ Département des eaux et forêts : pour l'appui à l'acquisition des truffes
- ▶ Départements de l'agriculture et green génération et l'ONSSA : pour l'octroi des fonds et autorisations pour la construction d'une unité de transformation.
- ▶ Collecteurs et grossistes : pour l'achat des truffes

6. Débouchés potentiels

- ▶ Coopératives de vente et collecte de truffes
- ▶ Grandes surfaces de vente : Marjane, Carrefour, Aswak asslam, BIM, APIA et autres
- ▶ Grands herboristes : Bio Zagora
- ▶ Grandes sociétés d'export de la truffe : SERV export etc....

7. Besoin en formation

Les besoins en formation pour cette activité ne se diffère pas des autres activités de transformation. Donc, il est important de former les femmes sur les aspects techniques de tri et conditionnement, des techniques de transformation des truffes en jus, gelées, confitures et autres et aussi les aspects organisationnels tel que la gestion de l'unité, la comptabilité, et autres. Et comme les autres activités ces formations peuvent être réalisées par les centres de formation de l'OFPPT et les ONG et programmes de développement comme le BIT.

► Business model canevas

AGR : transformation des Produits forestiers (truffes)

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► ONSSA ► Directions provinciales des eaux et forêts ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Transporteurs ► Producteurs/ trufficulteurs ► Entreprises de transport et de distribution ► Coopératives artisanales 	<ul style="list-style-type: none"> ► Sourcing et stockage des truffes : Gérer la chaîne d'approvisionnement pour garantir la qualité. ► Transformation et production ► Contrôle qualité : Assurer la qualité constante des produits. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Truffes de qualité supérieure : Offrir des truffes fraîches, de différentes variétés et certifiées. ► Produits transformés à base de truffe : Créer une gamme de produits tels que des sauces, huiles, pâtes, etc. ► Fiabilité et service clients: Garantir une chaîne d'approvisionnement fiable et un service client de qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Services de conseil culinaire: Offrir des conseils sur l'utilisation des truffes et des produits dérivés. ► Service client personnalisé: Répondre aux besoins spécifiques des clients, offrir des expériences exclusives 	<ul style="list-style-type: none"> ► Chefs et restaurants haut de gamme : Qui cherchent des truffes de qualité pour leurs plats. ► Entreprises agroalimentaires : Pour l'intégration des truffes dans des produits transformés. ► Amateurs de gastronomie : Qui cherchent des truffes pour une utilisation domestique.
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Des locaux équipés pour la transformation des truffes en produits finis. ► Des chefs ou experts pour la création de nouveaux produits et recettes. 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Vente directe aux entreprises alimentaires ► Vente en gros aux restaurants ► Vente au détail en ligne ou via des points de vente spécialisés 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts d'approvisionnement : Achats de truffes, frais de transport et de stockage. ► Coûts de production : Transformation, emballage, main-d'œuvre. ► Coûts marketing et distribution : Publicité, promotion des produits, frais de distribution. 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Vente de truffes fraîches : En vrac ou par poids. ► Produits transformés à base de truffe : Vente de sauces, huiles, condiments, etc. ► Abonnements pour des coffrets de truffes ou produits dérivés : Offrir des services d'abonnement pour des envois réguliers. 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Les activités de transformation et de distribution impliquent souvent des déplacements et des emballages, entraînant des émissions de carbone. ► Les truffes dépendent d'un écosystème forestier sain. En encourageant la préservation de ces habitats, l'AGR contribue à la conservation de la biodiversité. 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Une augmentation de la demande de truffes peut parfois entraîner des pressions sur les terres et déplacer les communautés locales, si la récolte n'est pas gérée de manière raisonnée. ► En s'associant avec des producteurs locaux, l'AGR peut stimuler l'économie locale et offrir des opportunités de revenus supplémentaires. 		

► ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR de
commerce des produits forestiers non ligneux (Truffes)

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

L'activité de commerce et vente des produits forestiers non ligneux en particulier la truffe noire est une activité qui vise la commercialisation des produits végétaux de la forêt qui peuvent être consommés et utilisés en médecine ou à des fins ornementales et industrielles.

La clientèle de ce type de commerce est diversifiée entre des clients locaux (agriculteurs, consommateur local et coopératives) et les entreprises de transformation et industrie de ces types de produits (grandes entreprises, restaurants, industrie pharmaceutique et autres...)

La production forestière génère annuellement des recettes importantes et sa mobilisation crée des emplois dans le monde rural. La production annuelle moyenne de la forêt est de 190.000 mètres cubes de bois de service, 345.000 mètres cube de bois d'industrie, 540.000 stères de bois de chauffage (sans compter les quantités prélevées directement par la population évaluée à près de 10 millions de mètres cubes), 15.000 tonnes de liège et 15.000 tonnes de produits forestiers non ligneux.

Les écosystèmes forestiers au Maroc sont riches et diversifiés, mais menacés par la désertification à cause de la pression exercée par la population d'une part, et du changement climatique d'autre part.

Pour ce, cette AGR peut être une activité de forte valeur économique, sociale et environnementale.

2. Développement de l'AGR

L'AGR est très rentable, mais nécessite un travail assez laborieux surtout dans la phase de départ qui est la définition des produits à commercialisés et puis le développement d'un BMC basée sur les points forts des produits à commercialisés.

L'activité en général est basé sur deux volets importants :

- ▶ La connaissance des produits à commercialisés et la zone géographique
- ▶ La connaissance des circuits de vente de ces types de produits

Le BMC ci-dessous explique de plus ce que doit faire une femme entrepreneure pour développer cette activité.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Si les femmes participent à la chaîne de valeur de la truffe, de la récolte à la transformation ou à la vente, cela peut créer des opportunités d'emploi pour elles. Cela pourrait contribuer à renforcer leur indépendance financière et à promouvoir leur participation économique, ce qui est souvent crucial pour leur autonomisation.

En offrant des opportunités économiques aux femmes, l'activité commerciale de la truffe pourrait contribuer à réduire la pauvreté dans la région en permettant aux familles de bénéficier de revenus supplémentaires et de rester dans la zone.

Les truffes sont parmi les produits alimentaires les plus chers au monde en raison de leur rareté, de leur saveur distinctive et de la forte demande pour elles. Certains types de truffes, comme la truffe noire, peuvent se vendre à des prix exorbitants, parfois plusieurs milliers de Dirhams par kilogramme.

La valeur économique des truffes peut inciter à la préservation des terres où elles se développent, plutôt qu'à leur conversion en utilisations moins durables comme l'agriculture intensive ou l'urbanisation.

La forte demande de truffes peut entraîner une surcollecte, menaçant les ressources naturelles et diminuant la quantité de truffes disponibles à l'état sauvage. Cela peut entraîner une baisse des populations de truffes et altérer l'écosystème local.

4. Coût d'investissement de l'activité

Pour investir dans le commerce de truffes à la région, il faut connaître que cette activité reste encore intime au Maroc, et la rentabilité de cette activité se base essentiellement sur les contacts et la connaissance des marchés.

Les coûts d'investissement dans cette activité sont les suivants :

- ▶ Capital d'achat : Pour acheter les truffes des propriétaires de terres ou des collecteurs, il faut avoir au moins un budget de 100000 dh
- ▶ Achat des caisses : 200 caisses en plastique alimentaire x 50 dh/u = 10000 dh
- ▶ Achat d'un moto triporteur pour le transport de la marchandise entre la terre et le marché : 25000 dh
- ▶ Fonds de roulement (achat des papiers, carburants et autres) : 40000 dh

Coût Soit un total d'investissement de **175000 dh**.

Avec un potentiel de gain de **200000 dh** pour la première année.

5. Partenaires clés

- ▶ Green génération ; programme d'appui et de financement des agriculteurs
- ▶ Division des eaux et forêts : pour les autorisations d'exploitation de terres.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Unité de conditionnement de Bouaarfa : possibilité de commercialisation directe des produits ou d'utilisation de l'unité pour le stockage de la truffe
- ▶ Unité de valorisation de Maamoura : pour la commercialisation et la valorisation de la truffe.
- ▶ Site web de commercialisation en ligne : livremoi.ma ; truffedumaroc et autres... .

7. Besoin en formation

L'activité de commerce de la truffe nécessite des connaissances profondes du produit. Pour ce, un cycle de formation technique sur les aspects suivants :

- ▶ Itinéraire technique de création d'une truffière.
- ▶ Préparation des terrains à savoir : Epierrage éventuel, Labour, Installation de l'irrigation, Mise en terre des plants, Installation et entretien de cultures intercalaires favorables à la fructification (grenadiers, vigne, lavande, etc).
- ▶ Entretien des arbres à savoir : Protection anti-gibier, Surveillance sanitaire des arbres etc

Et sur les aspects entrepreneuriaux pour la bonne gestion de l'activité à savoir : la comptabilité, la gestion, la communication et les techniques de commercialisation.

Les formations techniques peuvent être réalisées par le biais des départements des eaux et forêts et les départements de l'agriculture.

Et les formations entrepreneuriales doivent être réalisées par les ONG et les programmes de développement tel que le BIT.

► Business model canevas

AGR : Commerce des Produits forestiers non ligneux (truffes)

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Agriculteurs fournisseurs de la truffe ► Collecteurs des truffes ► Les sociétés d'emballage ► ONSSA ► Directions provinciales des eaux et forêts ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Transporteurs 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte ► Stockage ► La transformation (la coupe, l'écorçage, le déchiquetage, l'adhérence, le pressage, l'imprégnation, etc. ► Emballage 	<ul style="list-style-type: none"> ► Pratiques de gestion des forêts durables garantissant la protection de l'environnement ► Un produit de haute qualité répondant aux besoins des divers types de clients et parties prenantes ► Un produit labélisé et certifié BIO garantissant un bon goût et la bonne santé 	<ul style="list-style-type: none"> ► Etablir des relations clients de long terme avec les partenaires responsables de location et acquisition des terres forestiers ► Construire des relations solides basées sur la confiance et la fidélité 	<ul style="list-style-type: none"> ► Marchés locaux ► Producteurs de gros ► Transformateurs et industriels de transformation ► Grandes entreprises internationales ► Restaurants ► Salons et expositions
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Terres forestières ► Main d'œuvre qualifiée pour les opérations forestières ► Equipements et machines ► Transport et logistique 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Points de vente locaux ► Vente en ligne ► Distribution et livraison à domicile aux différents types de clients 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts fixes : frais d'acquisition et location des terres forestières, frais de gestion et récolte, salaires... ► Coûts variables : frais d'eau et d'électricité, frais des matières premières, frais d'emballage, transport 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Revenus de vente des produits forestiers ► Revenus d'activités connexes telles que la conservation des terres et les activités de loisirs. 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Impact négative de la récolte non organisé sur la culture de ces produits et sur la forêt en général ► La culture de ces produits d'une manière organisée aide à protéger la forêt 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► La création d'un nombre assez important des postes de travail dans les différents maillons de CdV en amont (plantation, entretien et récolte...) et en aval (commercialisation, transformation, restauration et tourisme...) ► Il faut assurer un travail décent pour la main d'œuvre employée 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
snack pizza des produits forestiers non ligneux (truffes)

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Ce projet de snack pizza des produits forestiers offre une opportunité unique de créer une offre alimentaire distinctive tout en valorisant les ressources naturelles locales et en offrant une expérience culinaire mémorable aux clients. Ainsi, il offre une occasion unique de fusionner l'authenticité des ingrédients provenant de la forêt avec le plaisir culinaire d'une pizza.

Elle offre la possibilité de générer des opportunités d'emploi dans la cueillette, la transformation et la préparation des produits forestiers, soutenant ainsi l'économie locale. En effet, collaborer avec des cueilleurs/trufficulteurs locaux crée des partenariats bénéfiques, offrant des revenus supplémentaires aux acteurs locaux.

En somme, un projet de snack pizza des produits forestiers va au-delà de la simple offre culinaire ; il s'agit d'une opportunité de promouvoir la durabilité, de valoriser les ressources naturelles locales et de répondre à une demande croissante pour des expériences gastronomiques authentiques et responsables.

2. Développement de l'AGR de service de collecte des produits forestiers

Comme tous les AGR de restauration le projet est rentable, et le développement de ce type de projet repose sur la création d'un concept distinctif qui met en avant l'utilisation de produits forestiers locaux dans des recettes de pizza uniques. Puis, développer une identité visuelle attrayante, mettant en valeur la nature, l'authenticité des ingrédients et l'esprit artisanal.

Il faut savoir que la partie la plus importante dans ce processus est d'identifier et sélectionner des produits forestiers de qualité tels que des champignons sauvages, des herbes, des baies ou d'autres ingrédients spécifiques à la région et de créer une gamme de recettes et pizzas spéciales.

Et comme les autres activités relatives aux produits forestiers, pour développer cette activité, il est important de faire une bonne analyse de la demande locale, nationale et internationale, bien identifier les recettes les plus recherchés, et évaluer les tendances de consommation et les opportunités de marché.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

La fabrication de pizzas à base de truffes peut offrir des opportunités d'emploi aux femmes, que ce soit dans la production des ingrédients, la fabrication des pizzas elles-mêmes, la gestion des ventes ou la promotion du produit. Cela peut constituer une source de revenus supplémentaire pour les femmes et leurs familles.

L'utilisation de truffes dans les pizzas peut stimuler la demande pour ce produit, ce qui peut potentiellement encourager une culture durable des truffes, réduisant ainsi la pression sur les habitats naturels et préservant les ressources.

4. Coût d'investissement de l'activité

Pour ouvrir et gérer une pizzeria de truffe réussie, les femmes auront besoin de certains équipements de base. Voici une liste des éléments les plus importants :

- ▶ Four à pizza : 13500 dh
- ▶ Plan de travail : 20000 dh
- ▶ Machine à pâte : 5000 dh
- ▶ Balance de cuisine : 1000 dh
- ▶ Coupe-pâte : 500 dh.
- ▶ Rouleau à pâte : 250 dh
- ▶ Plateaux à pizza (Des plateaux à pizza en métal ou en bois) : 50 plats à 35 dh soit 1750 dh
- ▶ Aménagement du local : 20000 dh
- ▶ Loyer : 2000 dh par mois soit 24000 dh/an

Donc le cout total d'investissement est d'environ : **100000 dh**.

Avec un chiffre d'affaires de plus de **250000 dh** par an.

5. Partenaires clés

- ▶ Commune : pour l'octroi les autorisations
- ▶ Chambre de commerce : pour l'appui technique et financier
- ▶ INDH : pour l'appui technique et financier

6. Débouchés potentiels

- ▶ Société de livraison à domicile : Glovo, Jumia Food etc...
- ▶ Société de collecte et de stockage : pour l'achat de la truffe
- ▶ Les usines et administration pour la commercialisation de la pizza truffe.

7. Besoin en formation

Cette activité nécessite juste une formation en cuisine et pizzaïolo pour pouvoir donner le meilleur service et la meilleure dégustation aux clients.

Ces formations sont disponibles dans les centres de l'OFPPPT avec certification et aussi des centres de formation privé ainsi qu'en ligne aussi.

► Business model canevas

AGR : Snack pizza des produits forestiers non ligneux (truffes)

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Directions provinciales des eaux et forêts ► DPA / DRA / ADA / ONCA ► Transporteurs ► Producteurs/ trufficulteurs ► Plateforme de livraison ► Coopératives artisanales ► Les internats ► Les communes rurales de la région 	<ul style="list-style-type: none"> ► Développement des recettes culinaire ► Préparation des plats et pizza forestiers ► Contrôle de qualité ► Services et livraison 	<ul style="list-style-type: none"> ► Qualité et fraîcheur : Utilisation d'ingrédients frais et authentiques provenant directement de la forêt. ► Variété et personnalisation: Options pour personnaliser les pizzas en fonction des préférences individuelles. ► Pizza forestière unique : Des pizzas spéciales avec des champignons sauvages, des herbes et d'autres produits forestiers. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Offrir une expérience gustative distinctive centrée sur les produits de la forêt. ► Prendre en compte les retours clients pour améliorer le menu et les services. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Consommateurs de cuisine rapide de qualité ► Amateurs de cuisine forestière ► Végétariens et végétaliens ► Les institutions scolaires et les instituts de restauration
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Approvisionnement en produits forestiers ► Expertise culinaire ► Équipements de cuisine adaptés à la préparation de pizzas de qualité. 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Point de vente physique ► Livraison à domicile ► Partenariats événementiels : Collaborations pour des événements culinaires ou des foires spécialisées. 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts d'approvisionnement : Coûts associés à l'achat de produits frais et saisonniers. ► Coûts de la main d'œuvre qualifiée ► Coûts marketing et publicité : Publicité, promotion des produits, ... 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Ventes de pizzas : Vente de pizzas forestières et d'autres snacks spécialisés. ► Boissons et accompagnements : Proposer des boissons et des accompagnements qui complètent les saveurs des pizzas. 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Utiliser des produits forestiers locaux peut encourager la préservation de la biodiversité en valorisant des ressources sous-utilisées et en préservant les écosystèmes. ► Une demande croissante de produits forestiers peut entraîner une surrécolte si elle n'est pas gérée de manière durable, menaçant ainsi la régénération des ressources. 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Une demande accrue de produits forestiers peut exercer une pression supplémentaire sur les ressources locales, perturbant ainsi les pratiques traditionnelles de collecte. ► En intégrant des produits forestiers locaux, le projet peut contribuer à préserver les connaissances traditionnelles sur la cueillette et l'utilisation de ces ressources. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une
AGR d'Unité de collecte et de tri des déchets
textile pré consommation

Mars 2024



1 . Description générale de l'AGR

Le secteur du recyclage des déchets textiles regorge d'immenses opportunités pour les fabricants marocains, surtout dans un contexte de forte consommation des produits durables au niveau mondial.

Plus de 75% des déchets textiles proviennent des régions du Grand Casablanca et de Tanger. Ce qui est tout à fait compréhensible puisque ces deux pôles concentrent entre 70 et 80% des entreprises qui opèrent dans l'ITH au Maroc. « La fabrication de textiles et de prêt-à-porter nécessite d'importantes ressources et génère des volumes sans précédent de déchets et d'effluents. Dans le même temps, l'offre de ressources est limitée et menacée par une pénurie mondiale et une forte volatilité des prix »,

Les flux de déchets textiles doivent être classés et organisés en fonction du type et de la qualité pour mieux les recycler à l'échelle industrielle, sans compromettre la qualité et les coûts. « Développer une chaîne de valeur locale pour le recyclage des fibres textiles permettrait la région de Tanger de créer de nouvelles opportunités économiques et contribuerait à répondre à la demande mondiale croissante de tissus recyclés »

Pour ce, il est considéré important de développer ce type d'activité dans la région de Larache aussi que dans la région de Kénitra, sachant que l'activité est rentable et connaît un développement énorme surtout ces dernières années.

2. Développement de l'AGR

Aujourd'hui, le tri des textiles est effectué manuellement, et seule une petite partie du matériau de sortie est adaptée au recyclage. Cependant, des recherches sont en cours pour automatiser le processus dans le but de produire les fractions de haute qualité nécessaires pour relever le défi du recyclage.

L'activité nécessite un travail colossal, car ce n'est pas si facile de trouver la matière première dans ces derniers temps surtout avec la proportion des intermédiaires, pour ce il est important de collaborer avec l'AMITH pour trouver avec eux les meilleurs fournisseurs avec le meilleur prix. Aussi, il faut mentionner que l'unité nécessite une main d'œuvre importante et qualifiée avec du matériel adéquat pour réussir cette activité.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Ces unités peuvent offrir des opportunités d'emploi aux femmes, qu'il s'agisse de travailleuses dans la collecte et le tri des déchets, de responsables de la gestion administrative ou de supervision des opérations. Aussi, travailler dans ces unités peut permettre aux femmes d'acquérir des compétences variées telles que la gestion des déchets, le tri sélectif, voire la réparation ou la transformation de certains textiles, ce qui peut améliorer leur employabilité à long terme. Ces unités contribuent à réduire la quantité de déchets textiles envoyés aux décharges, en récupérant les matériaux réutilisables ou recyclables, favorisant ainsi une gestion plus durable des déchets.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de l'unité de collecte et tri de déchets textile pré-consommation est l'activité qui demande le plus d'investissement, car il consiste sur l'utilisation des machines et de la main d'œuvre en même temps. Et pour y investir dans cette activité, il est nécessaire de prendre en considération les éléments suivants :

- ▶ La location ou la construction de l'unité : dans le cas de location une petite unité nécessitera au moins 3000 dh par mois de loyer. Et la construction coûtera environ 400000 dh
- ▶ L'achat des équipements de collecte et tri : il n'y a pas des données dans ce sens mais selon les experts de domaine, cela peut être estimé à 200000 dh
- ▶ Achat des équipements de stockage (comptoirs, étagères etc...) : Environ 30000 dh au départ
- ▶ Main d'œuvre : 20 personnes x 3500 dh/mois = 70000 dh
- ▶ Matériaux d'hygiène et sécurité : environ 10000 dh

L'estimation totale des coûts d'investissement de cette activité est d'environ **320000 dh** en mode location de l'unité et d'environ **700000 dh** en cas de construction de l'unité.

5. Partenaires clés

- ▶ AMITH : pour la facilitation des contacts avec les investisseurs et propriétaires des grandes unités de textile pour investir dans ce projet
- ▶ Départements du ministère de commerce : pour la facilitation des démarches administratives
- ▶ Région ou province : Pour l'appui financier de cette unité
- ▶ INDH : pour l'appui technique et financier de l'unité.
- ▶ Programme d'appui au Startup tel que Greentech ou autres : pour l'appui technique et financier du projet

6. Débouchés potentiels

- ▶ Les grandes unités de production de textile : Access 4 You, ANTA BARA, APK textile, CITITEX etc...
- ▶ Les grossistes de vente des chutes de textile
- ▶ Les ateliers de textile dans les villes de Tanger, Larache, Kenitra, Rabat et autres

7. Besoin en formation

Pour ce genre d'activité, la formation est indispensable pour les femmes pour qu'elles puissent surmonter les défis d'une telle activité. Les formations dans les domaines techniques comme les techniques de collecte et de tri, les techniques de stockage sont importantes pour la qualification de la main d'œuvre. Et les formations dans le domaine entrepreneurial est aussi indispensable pour les femmes et pour y faire il est nécessaire que les femmes suivent un cycle de formation par le BIT ou autres organismes spécialisés dans l'entrepreneuriat.

► Business model canevas

AGR : Unité de collecte et de tri des déchets textile pré consommation

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Le Ministère de l'Industrie et du Commerce ► L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) ► Chambre de commerce et d'industrie ► Zones industrielles ► Les zones franches ► INDH ► Les sociétés de textile ► Associations caritatives ► Coopératives de tissage ► Les magasins de tissage 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte régulière et efficace des déchets textiles ► Tri des textiles selon leur qualité, leur matière, etc. ► Conditionnement des textiles pour le recyclage ou la réutilisation 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte efficace des déchets textiles pré-consommation ► Tri et classification des textiles pour un recyclage approprié ► Contribution à l'économie circulaire et à la durabilité de l'industrie textile 	<ul style="list-style-type: none"> ► Services de collecte et de tri sur mesure pour répondre aux besoins des clients ► Communication transparente sur l'impact environnemental et social 	<ul style="list-style-type: none"> ► Industries de la mode et du textile ► Entreprises de recyclage ► Organisations caritatives ou associations soutenant la réutilisation des textiles ► Consommateurs engagés dans la durabilité
	Ressources clés <ul style="list-style-type: none"> ► Réseau de collecte et de transport efficace ► Installations de tri et d'organisation des textiles ► Personnel qualifié pour le tri et la gestion des déchets 		Canaux <ul style="list-style-type: none"> ► Collecte directe auprès des fabricants et des détaillants ► Partenariats avec des entreprises de recyclage ► Sensibilisation via des événements, des campagnes en ligne 	
Structure de coûts <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts de collecte et de transport ► Coûts de tri et de traitement des textiles ► Frais de marketing et de sensibilisation 		Flux de revenus <ul style="list-style-type: none"> ► Frais de collecte et de tri pour les entreprises clientes ► Revente de textiles recyclés ► Financement par des subventions ou des partenariats avec des organisations environnementales 		
Coûts et bénéfices environnementaux <ul style="list-style-type: none"> ► Les processus de collecte, de tri et de traitement peuvent nécessiter une certaine consommation d'énergie, notamment pour le transport et le fonctionnement des installations de tri. ► En triant les textiles, elle permet de récupérer les matériaux recyclables et favorise la réutilisation des tissus en bon état, réduisant ainsi la consommation de ressources naturelles pour la fabrication de nouveaux textiles. 		Coûts et bénéfices sociaux <ul style="list-style-type: none"> ► Le travail doit être organisé de façon à assurer des conditions de travail décentes pour le personnel impliqué dans la collecte, le tri et le traitement des déchets. ► Une unité de collecte et de tri crée des opportunités d'emploi, que ce soit pour la collecte, le tri, la gestion des installations ou d'autres postes liés à l'activité. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
d'Atelier de tissage traditionnel Boucharouite

Mars 2024



1 . Description générale de l'AGR

Le « boucharouit », « tapis en chiffon », dérive de l'aspect du prêt-à-porter utilisé dans les villages les plus reculés du Maroc il y a une cinquantaine d'années. Cette technique est utilisée partout dans le monde et est facile à mettre en œuvre. Il s'agit de couper de fines bandes de tissu et de les attacher individuellement aux fils de trame horizontaux et verticaux du métier à tisser. Ce métier à tisser est disponible dans la plupart des foyers. Fabriqués exclusivement par des femmes, ces tapis ignorent les normes et les signes communautaires véhiculés par les tapis traditionnels. Cela en fait des œuvres très personnelles, même si le pôle social que représentent les métiers à tisser, espace d'échange et de transmission de valeurs communes, provoque parfois la participation des voisins aux œuvres en cours de conception. Le facteur « économique », dans lequel les tissus de coton et les fibres synthétiques utilisés étaient beaucoup moins chers que la laine, a grandement contribué à la diffusion rapide du « Boucharouites » dans tout le pays, tout en leur faisant bénéficier du pauvre, ce qui a créé un lien fort avec les « tapis ».

Alors qu'il y a encore peu, les marchands des souks ne proposaient même pas ces tapis considérés comme honteux « tapis du pauvre », un intérêt sincère et imprévu est né pour ces tableaux textiles étonnants de modernité, authentiques et débridés. Une clientèle avant-gardiste, jeune et branchée, s'émeut devant ces objets devenus œuvres d'art à l'insu de leurs créatrices, créés spontanément sans dessin ni croquis préparatoire.

2. Développement de l'AGR

Comme les autres métiers de tissage, la meilleure forme juridique pour se lancer dans cette activité est la coopérative des femmes, mais cela ne veut pas dire qu'une forme d'entreprise individuelle ne marche pas.

Ainsi et pour se lancer bien, il faut passer sur les mêmes étapes de création d'une activité génératrice de revenu, tel que l'étude de marché, la création juridique, la recherche des niches de vente approprié à votre image de marque.

Le succès d'un atelier de tissage boucharouite dépend de la qualité des produits, de la créativité, de la gestion efficace des ressources et de la capacité à s'adapter aux tendances du marché.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

En préservant et en promouvant cette tradition, l'atelier contribue à la valorisation du patrimoine culturel local, ce qui peut avoir un impact positif sur le tourisme culturel et l'économie locale. Les femmes impliquées dans le tissage Boucharouite acquièrent des compétences spécifiques en matière de création de tapis ou de tissus colorés à partir de matériaux recyclés, ce qui peut renforcer leur expertise et leur employabilité.

Le tissage Boucharouite utilise souvent des matériaux recyclés comme des chiffons, des textiles usagés ou des tissus récupérés, réduisant ainsi la quantité de déchets textiles et favorisant une approche durable de la production.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de boucharouite peut être réalisée d'une manière individuelle mais c'est recommandé de réaliser l'activité en forme de coopérative, car le travail de boucharouite nécessite une bonne main d'œuvre pour maximiser la production surtout que les tapis boucharouite prennent du temps pour se réaliser. Donc pour la création d'une activité de coopérative de Boucharouite les éléments des coûts d'investissements sont les suivants :

- ▶ Mramma à 4 pieds : 4 unités x 15000 dh/u = 60000 dh
- ▶ La matière première : 1000 kg de boucharouite x 3 dh/kg = 30000 dh
- ▶ Les outils de tissage : 4 packs de produits de tissage x 1000 dh = 4000 dh
- ▶ Laines et fils : 200 kg différentes couleurs de 100 mètres x 50 dh/kg = 10000 dh
- ▶ Location de l'atelier : 2000 dh par mois x 12 mois = 24000 dh
- ▶ Autres frais (frais administratifs, matériel de bureau etc...) : 10000 dh

Le coût d'investissement total est donc de **140000 dh**.

Les bénéfices dans cette activité peuvent atteindre les **200000 dh** dans une année.

5. Partenaires clés

- ▶ AMITH : pour l'appui de la coopérative pour réalisation des collaborations avec les fournisseurs de boucharouite.
- ▶ Délégation de l'artisanat : Pour l'appui technique et administrative
- ▶ La chambre d'artisanat : c'est le partenaire politique qui finance parfois ces types de projets.

6. Débouchés potentiels

- ▶ Les musées d'art et les magasins des tapis
- ▶ Les sites web de commercialisation de tapis comme Maison berbère, passion berbère, maisons nomades, les tapis sauvages et tradecarpet.
- ▶ Les salons et expositions de tapis et vêtements.

7. Besoin en formation

Le métier de l'artisan du tapis est un métier d'art nécessitant un travail manuel soigneux. Il implique donc des caractéristiques principales liées à une bonne perception et la reconnaissance des formes et des couleurs, à la concentration, à la précision et la minutie, à des habiletés manuelles, techniques et artistiques telles que la dextérité des gestes manuels et l'harmonisation des couleurs. Comme c'est un travail d'équipe, l'artisan du tapis doit avoir un sens de gestion, d'organisation et de supervision. Pour les centres de formations, il n'y a pas de centres dans la région mais à Fès, il existe un centre de formation de boucharouite. Mais il y a des coopératives à Tanger pour en profiter de formation

► Business model canevas

AGR : Atelier de tissage traditionnel Boucharouite

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Le Ministère de l'Industrie et du Commerce ► L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) ► Chambres de commerce et d'industrie ► Zones industrielles ► Influences ou blogueurs axés sur la durabilité ► Les sociétés de textile ► Associations caritatives ► Coopératives de tissage 	<ul style="list-style-type: none"> ► Tissage des tissus en utilisant les déchets de textile comme matière première ► Recherche de techniques innovantes pour maximiser l'utilisation des déchets ► Promotion et sensibilisation sur l'importance de l'artisanat durable 	<ul style="list-style-type: none"> ► Tissus uniques et durables issus de déchets de textile ► Promotion de l'artisanat traditionnel et de la durabilité ► Personnalisation des designs et des motifs 	<ul style="list-style-type: none"> ► Sensibilisation sur l'importance de l'utilisation des déchets textiles ► Personnalisation des commandes pour répondre aux besoins spécifiques des clients 	<ul style="list-style-type: none"> ► Consommateurs sensibles à la durabilité et à l'artisanat ► Marques de mode durable recherchant des matériaux écologiques ► Entreprises cherchant des solutions de valorisation des déchets textiles
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Métiers à tisser traditionnels et équipement de recyclage ► Savoir-faire et expertise dans les techniques de tissage durable ► Approvisionnement en déchets de textile de haute qualité 		<p>Canaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Vente directe depuis l'atelier ► Collaborations avec des marques éthiques ou des boutiques éco-responsables ► Plateformes en ligne 	
<p>Structure de coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts de matériaux de tissage ► Coûts de la matière première « Boucharouite » ► Coûts de main-d'œuvre pour les artisans ► Frais de marketing et de promotion 		<p>Flux de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Vente des tissus fabriqués à partir de déchets de textile Boucharouite ► Commandes spéciales pour des marques éthiques ou des designers ► Ateliers et formations sur le tissage écologique 		
<p>Coûts et bénéfices environnementaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► Contribue à la réduction des déchets en valorisant des produits destinés autrement à être jetés ou détruits. 		<p>Coûts et bénéfices sociaux</p> <ul style="list-style-type: none"> ► L'organisation du travail au sein des ateliers doit être faite de manière à assurer un travail et revenu décent pour les travailleurs 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
d'un atelier de confection et de couture à base de
rechutes de tissus vêtements et linges de maisons

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Un des objectifs principaux de l'activité d'atelier de couture est de fabriquer des objets « zéro déchet » que les consommateurs peuvent utiliser chez eux. Ceci favorisant la prise de conscience écologique et environnementale, et participant ainsi à la réduction des déchets du quotidien à notre échelle. Plus simplement, l'activité atelier a pour vocation de faire prendre conscience au plus grand nombre que les pratiques du quotidien peuvent être simplement modifiées sans contraintes, grâce à ces objets « zéro déchets ».

Cette activité comme les autres activités de gestion de déchets de textile attrait au développement durable, peut entrer dans le cadre d'une démarche écologique collective entreprise par les femmes des deux régions Larache et de Kénitra.

Cette activité permet aussi aux femmes de travailler en coopération dans le cadre d'une harmonie de groupe. Et peut être une activité de grande rendement économiques sur ces femmes.

2. Développement de l'AGR

Pour transformer les vêtements abîmés en trésors écologiques et créatifs, cette activité dispose d'un effet de l'art de la couture et en la magie de la collaboration. À l'atelier peut être ouvert pour tout le monde, ceux qui sont créateurs, et aussi ceux qui ne travaillent pas. L'atelier doit offrir aux consommateurs les meilleurs produits et pour les bénéficiaires l'expertise en Couture Écologique en partageant les connaissances sur la couture écologique pour créer des pièces respectueuses de la planète.

Et pour y faire, une connaissance du textile est nécessaire pour la réussite de ce projet. Ainsi, une étude du marché pour trouver les niches les plus rentables. Ensuite, il est important de prendre en considération la nécessité d'une main d'œuvre qualifiée pour rendre les deux services de production et de formation. Et enfin, il faut promouvoir le travail de l'atelier sur tous les canaux possibles pour commercialiser les produits de l'atelier.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

L'atelier offre aux femmes des opportunités d'emploi dans le domaine de la confection et de la couture. Elles peuvent être employées comme couturières, designers, ouvrières de production, et même comme gestionnaires de l'atelier. Travailler dans cet atelier permet aux femmes d'acquérir et de développer des compétences dans le domaine de la confection, de la couture et éventuellement du design de vêtements et de linges de maison, ce qui peut renforcer leur expertise et leur employabilité.

En travaillant et utilisant les rechutes de tissus cela permet de réduire les déchets textiles et de donner une seconde vie à des matériaux qui autrement pourraient être jetés, contribuant ainsi à la réduction de l'empreinte carbone et à la préservation des ressources.

4. Coût d'investissement de l'activité

Pour investir dans atelier de confection et couture à base de rechutes de tissu, il faut prendre en considération deux éléments : la capacité de production et le nombre de la main d'œuvre.

Donc, pour le coût d'investissement pour conduire une activité de tels sorte est comme suite :

- ▶ Machines à coudre : 2 unités x 3500 dh/u = 7000 dh
- ▶ Surjeteuse 2 aiguilles 4 fils : 2 unités x 5000 dh/u = 10000 dh
- ▶ Centre de repassage A/C/S Auto : 1 unité x 3500 dh = 3500 dh
- ▶ Machine Ourleuse point invisible : 1 unité x 5000 dh = 5000 dh
- ▶ Mannequins : 10 unités x 700 dh/u = 7000 dh
- ▶ Tables de machines : 6 tables x 2000 dh/u = 12000 dh
- ▶ Chaises : 10 unités x 350 dh/u = 3500 dh
- ▶ Pack Equipement de couture : 2000 dh
- ▶ Pack de 1000 kilo de chutes de tissus : 2,5 dh/kg x 1000 kg = 2500 dh
- ▶ Frais de location : 18000 dh/an
- ▶ Main d'œuvre : 24000 dh

Soit un total d'investissement de **100000 dh**

Avec une estimation de gain de **150000 dh par an.**

5. Partenaires clés

- ▶ INDH : c'est le programme qui finance le plus ce type des projets et activités que ce soit dans le mode individuel ou en coopérative
- ▶ Délégation de l'artisanat : Pour l'appui technique et administrative
- ▶ La chambre d'artisanat : c'est le partenaire politique qui finance parfois ces types de projets.
- ▶ Zones industrielles : pour la création des collaborations et la rencontres avec les investisseurs et les grossistes

6. Débouchés potentiels

- ▶ AMITH : pour la promotion de la production à l'égard des investisseurs nationaux et internationaux
- ▶ Société de vente des vêtements recyclés : Karama recyclage SARL, Reffai Net Solution, etc
- ▶ Créateur de mode et d'accessoires
- ▶ Ouvrir une boutique en ligne ou physique pour vendre les créations .

7. Besoin en formation

L'activité de couture des chutes de tissus nécessite une formation spéciale qui se base sur les compétences suivantes :

- ▶ Travailler avec des modèles
- ▶ Calculer la quantité de tissu
- ▶ Choisir une coupe de modèle
- ▶ Maîtriser les techniques de couture
- ▶ Réaliser des ourlets, plis et doublures
- ▶ Créer un corsage

Ces compétences peuvent être acquise dans les centres de l'OFPPT, les coopératives de textile, les ateliers de formation en textile, les centre de formation privé.

► Business model canevas

AGR : Atelier de confection et de couture à base de rechutes de tissus vêtements et linges de maisons

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Le ministère de l'Industrie et du Commerce ► L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) ► Chambre de commerce et d'industrie ► Zones industrielles ► Influences ou blogueurs axés sur la durabilité ► Les sociétés de textile ► Fournisseurs de rechutes de tissus (entreprises de mode, blanchisseries) ► Associations caritatives ► Coopératives de tissage ► Les magasins de tissage ► Les designers de mode 	<ul style="list-style-type: none"> ► Collecte et tri des rechutes de tissus ► Conception et création de nouveaux produits ► Promotion et marketing des produits finis 	<ul style="list-style-type: none"> ► Articles de mode uniques confectionnés à partir de rechutes de tissus ► Engagé dans la réduction des déchets textiles ► Customisation et upcycling pour des 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service client personnalisé pour des créations sur mesure ► Communication transparente sur l'origine des tissus et le processus de fabrication 	<ul style="list-style-type: none"> ► Consommateurs soucieux de durabilité et de mode éthique ► Marques de mode responsables cherchant des solutions durables ► Entreprises désireuses d'articles promotionnels éco-responsables
	Ressources clés <ul style="list-style-type: none"> ► Approvisionnement en rechutes de tissus ► Équipement de couture et matériaux supplémentaires ► Compétences en design et couture 		Canaux <ul style="list-style-type: none"> ► Vente en ligne via une plateforme dédiée ► Partenariats avec des boutiques éco-responsables ► Participation à des marchés artisanaux ou événements durables 	
Structure de coûts <ul style="list-style-type: none"> ► Coûts d'approvisionnement en rechutes de tissus ► Coûts de production et de main-d'œuvre ► Frais de marketing et de distribution 		Flux de revenus <ul style="list-style-type: none"> ► Vente directe des produits finis ► Services de couture personnalisés ou de réparation ► Ateliers et formations sur la couture durable 		
Coûts et bénéfices environnementaux <ul style="list-style-type: none"> ► Le transport des rechutes de tissus ou des produits finis peut contribuer aux émissions de gaz à effet de serre, surtout si les trajets ne sont pas optimisés. ► La réutilisation des tissus existants réduit la nécessité de produire de nouveaux textiles, préservant ainsi les ressources naturelles telles que l'eau, l'énergie et les matières premières. 		Coûts et bénéfices sociaux <ul style="list-style-type: none"> ► Les activités de l'atelier, en particulier en ce qui concerne le stockage ou le transport des matériaux, pourraient avoir un impact sur les communautés locales en termes de bruit ou de circulation. ► L'atelier peut générer des opportunités d'emploi, en particulier dans le domaine de la couture et du design, soutenant ainsi l'économie locale. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
de magasin de vente des matières premières pour
tissus et textiles durables

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Un magasin de vente de matières premières pour tissus et textiles durables est une entreprise spécialisée dans la fourniture de matériaux respectueux de l'environnement pour les amateurs de couture, les créateurs de mode et les entreprises soucieuses de durabilité.

Cette activité de type petit et moyens commerce est considérée comme une activité commerciale rentable, pour la simple raison de la présence de tissage et confection partout dans ces deux régions.

Le marché demandeur est fort et la matière première est présente, la seule contrainte dans cette activité est dû au prix de ces matières qui peuvent être un peu cher vu la durabilité de ces matières premières.

2. Développement de l'AGR

Pour développer ce type de magasin, il faut proposer une variété de tissus écologiques tels que le coton biologique, le lin, le chanvre, le Tencel, le modal, le bambou et d'autres matériaux recyclés. Ainsi, sélectionner des matières premières certifiées, garantissant des normes élevées en matière de durabilité, de traçabilité et de respect de l'environnement. Et si c'est possible, offrir des teintures à base de plantes ou des teintures certifiées non toxiques pour réduire l'empreinte carbone de la fabrication.

Un magasin de vente de matières premières pour tissus et textiles durables vise à répondre à la demande croissante de matériaux respectueux de l'environnement dans l'industrie de la mode tout en sensibilisant et en éduquant les consommateurs sur l'importance de la durabilité dans la couture et la création de vêtements.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

Les femmes peuvent être les propriétaires ou les gestionnaires de ce magasin, ce qui offre une opportunité d'entrepreneuriat et renforce leur indépendance économique. Et en vendant des matières premières pour tissus et textiles durables, le magasin peut encourager l'utilisation de produits locaux et artisanaux, favorisant ainsi les industries locales et l'emploi dans ces secteurs.

En mettant l'accent sur les tissus et textiles durables, le magasin encourage l'adoption de pratiques de consommation plus respectueuses de l'environnement, en favorisant des matériaux biologiques, recyclés ou provenant de sources durables. Le magasin peut jouer un rôle crucial en sensibilisant les clientes (et clients) aux avantages des textiles durables et en les éduquant sur les choix responsables en matière de consommation, contribuant ainsi à un changement de comportement plus respectueux de l'environnement.

4. Coût d'investissement de l'activité

L'activité de création d'un magasin de vente des matières premières pour tissus et textiles durables, comme tout autre projet de création de magasin nécessite un budget basé sur l'achat des matières à vendre plus que sur les moyens de vente ; et pour ce faire, les coûts suivants sont à tenir en compte :

- ▶ Louer : 24000 dh par an
- ▶ Autorisation et frais administratifs : environ 2000 dh
- ▶ Matériel de magasin (supports, présentoirs, vitrines et meubles) : 30000 dh
- ▶ Inventaire initial des matières premières en gros : Budget d'environ 100000 dh
- ▶ Équipement et technologie (Les éléments clés tels que les systèmes de point de vente (POS), les ordinateurs, l'accès Internet, les téléviseurs, les bornes de paiement mobiles et d'autres coûts informatiques) : Environ 30000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 3 personnes à 3000 dh/mois

Soit un total d'investissement de **220000 dh**

Avec une estimation de gain de **300000 dh par an.**

5. Partenaires clés

- ▶ Délégation de commerce : appui à la création du magasin
- ▶ Chambre de commerce : qui offre du support aux entreprises et aux entrepreneurs dans le développement de leurs affaires
- ▶ Coopératives et ateliers de couture

6. Débouchés potentiels

- ▶ Société de textile et confection : Plusieurs dans la zone industrielle de Kénitra et de Tanger
- ▶ Coopératives de couture, tissage et textile
- ▶ Petits et grands ateliers de textile
- ▶ Amateur de tissage, textile et couture moderne et traditionnelle

7. Besoin en formation

L'activité nécessite des connaissances dans le domaine de textile, surtout dans les aspects de commercialisation des produits et aussi une forte connaissance des outils et matière première utilisée. Pour y faire les femmes ont besoins d'une formation dans le domaine qui peut être disposer par l'AMITH, l'Artisanat, la Chambre de commerce ou des centres privés.

► Business model canevas

AGR : magasin de vente des matières premières pour tissus et textiles durables

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Le Ministère de l'Industrie et du Commerce ► L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) ► Chambres de commerce et d'industrie ► Zones industrielles ► Fournisseurs de matières première de tissus et textile ► Influences ou blogueurs axés sur la durabilité ► Les sociétés de textile ► Associations caritatives ► Coopératives de tissage 	<ul style="list-style-type: none"> ► Gestion des stocks: Acquérir, trier et organiser les matériaux durables pour les rendre accessibles aux clients. ► Éducation et sensibilisation : Informer les clients sur les avantages des matériaux durables et leurs utilisations. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Matières premières durables : Offrir des tissus et matériaux respectueux de l'environnement, biologiques, recyclés ou issus de sources durables. ► Variété et qualité : Proposer une large gamme de matériaux de haute qualité, tout en garantissant leur durabilité. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service clientèle : Fournir des conseils personnalisés sur les matériaux durables et leurs utilisations. ► Sensibilisation et éducation : Informer les clients sur les avantages des matériaux durables et leurs implications positives. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Stylistes et designers: Professionnels de la mode à la recherche de matériaux durables pour leurs créations. ► Artisans et couturiers indépendants : Cherchant des alternatives durables pour leurs projets de couture. ► Entreprises de mode éthique : Recherchant des fournisseurs de matières premières durables pour leur production.
	Ressources clés <ul style="list-style-type: none"> ► Approvisionnement : Établir des relations avec des fournisseurs de matériaux durables et éthiques. ► Stock de produits : Disposer d'un large éventail de matériaux de qualité supérieure et durables. 		Canaux <ul style="list-style-type: none"> ► Magasin physique : Offrir une expérience d'achat directe avec une démonstration des produits durables. ► Vente en ligne : Mettre en place une plateforme e-commerce. 	
Structure de coûts <ul style="list-style-type: none"> ► Achat de stock : Engager des coûts pour l'achat initial des matériaux durables auprès des fournisseurs. ► Loyer et logistique : Couvrir les dépenses liées à l'espace physique, la logistique et le stockage. 		Flux de revenus <ul style="list-style-type: none"> ► Ventes au détail : Générer des revenus par la vente de tissus, fibres et matériaux durables. ► Ventes en gros : Proposer des remises pour les achats en grande quantité aux entreprises ou professionnels de la mode. 		
Coûts et bénéfices environnementaux <ul style="list-style-type: none"> ► En encourageant l'utilisation de matières premières durables, il diminue la demande de nouvelles ressources, comme le coton conventionnel, qui nécessite beaucoup d'eau et de pesticides. ► La gestion des déchets liés à l'emballage ou aux matériaux invendus nécessite une attention particulière pour minimiser l'impact environnemental. 		Coûts et bénéfices sociaux <ul style="list-style-type: none"> ► Les matériaux durables peuvent être plus coûteux, ce qui peut limiter l'accès pour certains segments de la population. ► En collaborant avec des fournisseurs locaux ou des petites entreprises, on favorise le développement économique au niveau local. 		

▶ ETUDE DE CHAÎNES DE VALEUR ET BANQUE DE PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Modèle de Business Model Canvas (BMC) d'une AGR
d'un magasin de revente d'articles de déstockage

Mars 2024



1. Description générale de l'AGR

Les magasins de déstockage connaissent un succès grandissant auprès des consommateurs. Les clients, au pouvoir d'achat souvent limité, peuvent accéder à des produits neufs, généralement de marques, à prix réduits. Mode, maison, high-tech, équipements sportifs, bricolage, ... tous les secteurs en profitent.

La forme juridique la plus adaptée pour un magasin de déstockage repose sur de nombreux critères : investissement initial, nombre d'associés, nombre de salariés, fiscalité, évolution du projet, ... pour les femmes des deux localités de Ksar El Kebir et Kénitra, il est bien de se lancer en tant qu'auto-entrepreneur, avec les limitations que cela implique, mais ça reste la meilleure option de départ pour ces femmes. L'activité est rentable surtout que le nombre de consommateurs de ces types de vente sont très élevé.

2. Développement de l'AGR

Pour se lancer dans cette activité, la première étape est d'étudier le marché en fonction de la localisation où vous souhaitez vous implanter. Quels sont les commerces présents, aussi bien classiques que de déstockage ? Quel est le type de clientèle ? Réaliser un business plan vous permet dans un premier temps de connaître, comprendre et définir les besoins du marché afin de proposer une offre en adéquation.

On trouve certaines grandes enseignes de déstockage mais aussi des commerces indépendants. Les produits vendus peuvent être généralistes ou spécialisés. Pour réussir, vous devez définir le concept de votre magasin de déstockage. Cela va bien évidemment dépendre si vous vous lancez seul en indépendant ou si vous optez pour la franchise avec le soutien d'une grande enseigne. La première option vous offre plus de liberté, la seconde la notoriété du nom.

La clé de la réussite de votre activité, c'est aussi de trouver des fournisseurs et d'obtenir des stocks de produits suffisants que vous pourrez revendre facilement.

3. Impact économique et environnemental de l'activité sur les femmes

En proposant des articles à des prix réduits, ces magasins peuvent permettre aux femmes à revenu modeste d'accéder à des produits de qualité à moindre coût, améliorant ainsi leur pouvoir d'achat. En revendant des articles de déstockage, ces magasins contribuent à réduire le gaspillage en donnant une seconde vie à des produits qui autrement pourraient être jetés, ce qui réduit la quantité de déchets envoyés aux décharges. En encourageant l'achat d'articles d'occasion, ces magasins favorisent une mentalité de consommation plus durable en prolongeant la durée de vie des produits déjà existants.

4. Coût d'investissement de l'activité

Comme l'activité de création de magasin de vente des produits de matières premières de textiles durables, les mêmes aspects se répète dans cette activité. Donc pour créer un magasin de revente des articles de déstockage, les femmes ont besoins des éléments suivants :

- ▶ Louer : 24000 dh par an
- ▶ Autorisation et frais administratifs : environ 2000 dh
- ▶ Matériel de magasin (supports, présentoirs, vitrines et meubles) : 30000 dh
- ▶ Inventaire initial des matières premières en gros : Budget d'environ 60000 dh au départ
- ▶ Équipement et technologie (Les éléments clés tels que les systèmes de point de vente (POS), les ordinateurs, l'accès Internet, les téléviseurs, les bornes de paiement mobiles et d'autres coûts informatiques) : Environ 30000 dh
- ▶ Main d'œuvre : 3 personnes à 3000 dh/mois

Soit un total d'investissement de : environ **180000 dh**

Avec une estimation de gain de **300000 dh en une année..**

5. Partenaires clés

- ▶ Délégation de commerce : appui à la création du magasin
- ▶ Chambre de commerce : qui offre du support aux entreprises et aux entrepreneurs dans le développement de leurs affaires
- ▶ Grandes entreprises de vente des vêtements ; pour l'achat des articles de déstockage

6. Débouchés potentiels

Parce que l'activité est un peu rare il est encore difficile de trouver des débouchés, mais aussi c'est une opportunité dans la région, et on peut citer quelques débouchés potentiels tels que :

- ▶ Les grandes marques : Adidas, Nike, Zara etc...
- ▶ Les malls et les grandes surfaces, Kenitra Mall, Tanger City Mall, Rabat Mall, Marjane, Carrefour etc...

7. Besoin en formation

Cette activité comme celle de vente des matières premières de textile se base sur les techniques de vente, de négociation et de prospection de marché. Et pour développer ces compétences, il y a des centres privés partout dans la région de Kenitra et de Larache pour y faire et aussi il ya les ONG qui font ces activités de formation à titre gratuit.

► Business model canevas

AGR : Un magasin de revente d'articles de déstockage

Partenaires clés	Les activités clés	Proposition de Valeur	Relation client	Segments clients
<ul style="list-style-type: none"> ► Le ministre de l'Industrie et du Commerce ► L'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (AMITH) ► Chambres de commerce et d'industrie ► Zones industrielles ► Influences ou blogueurs axés sur la durabilité ► Les sociétés de textile ► Fournisseurs des articles de déstockage ► Associations caritatives ► Coopératives de tissage 	<ul style="list-style-type: none"> ► Gestion des stocks: Acquérir, trier et organiser les articles provenant des déstockages pour les rendre accessibles aux clients. ► Marketing et promotion 	<ul style="list-style-type: none"> ► Articles à prix réduit : Offrir une large gamme d'articles provenant de déstockages, soldes ou fins de série à des prix attractifs. ► Variété et diversité : Proposer une variété d'articles provenant de différentes catégories, allant de l'habillement aux articles ménagers (lits, canapé...). 	<ul style="list-style-type: none"> ► Service clientèle : Fournir un service clientèle attentif pour aider les clients dans leurs choix et résoudre les problèmes éventuels. ► Programmes de fidélité: Mettre en place des programmes de fidélité pour encourager les achats récurrents. 	<ul style="list-style-type: none"> ► Chasseurs de bonnes affaires : Consommateurs à la recherche d'articles à prix réduit sans préoccupation spécifique pour une marque particulière. ► Acheteurs en gros : Revendeurs, détaillants ou entreprises cherchant à acheter des articles en grande quantité à des prix réduits.
	Ressources clés <ul style="list-style-type: none"> ► Approvisionnement : Établir des relations avec des fournisseurs de déstockage ► Espace physique/En ligne : Disposer d'un emplacement physique ou d'une plateforme en ligne 		Canaux <ul style="list-style-type: none"> ► Magasin physique : Offrir une expérience d'achat directe en magasin. ► Vente en ligne : Mettre en place une plateforme e-commerce pour toucher un public plus large. 	
Structure de coûts <ul style="list-style-type: none"> ► Achat de stock : Engager des coûts pour l'achat initial des articles provenant des déstockages. ► Loyer et logistique : Couvrir les dépenses liées à l'espace physique et/ou à l'infrastructure en ligne, ainsi qu'à la logistique et au stockage. 		Flux de revenus <ul style="list-style-type: none"> ► Ventes au détail : Générer des revenus par la vente d'articles à des clients individuels. ► Ventes en gros : Proposer des remises pour les achats en grande quantité à des revendeurs ou détaillants. 		
Coûts et bénéfices environnementaux <ul style="list-style-type: none"> ► Contribue à la réduction des déchets en valorisant des produits destinés autrement à être jetés ou détruits. ► Réduit la demande de nouvelles productions, ce qui diminue indirectement la consommation de ressources telles que l'eau, l'énergie et les matières premières. 		Coûts et bénéfices sociaux <ul style="list-style-type: none"> ► Offre l'accès à des articles de qualité à des prix réduits, ce qui permet à diverses populations d'acheter des biens autrement inabordable. ► Contribue à réduire le gaspillage en donnant une seconde vie à des articles qui auraient autrement pu être jetés. 		