www.agri-mag.com

Agriculture du Maghreb

ملحق العدد 152
يونيو 2023

مجلة مهنية مختصة بقطاع الخضر و الفواكه، الحبوب، الزراعات السكرية و تربية المواشي

ملف خاص حول الفواكه الحمراء

CMGP·CAS
SOLUTIONS POUR L' AGRICULTURE

CMGP.CAS رائد وطني إفريقي، هذا ما كللت به عملية تقارب بين أكبر المختصين في الميدان الفلاحي، إبتداءا من السقي، المدخلات الزراعية (الوقاية النباتية الأسمدة، البذور)، إلى إستعمال الطاقة الشمسية ولوازم البنية التحتية للمياه، في كل أنحاء المغرب وغرب إفريقيا.

وبفضل هذا النموذج الجديد الأكثر تركيزاً إقتصاديا، CMGP.CAS سوف يمنحكم المزيد من الخبرة العالية والتخصص المحكم والمواكبة ذات الجودة الأكثرمهنية.

CMGP IRRIGATION & SOLAIRE
CAS AGROFOURNITURE

المنطقة الصناعية سابينو 102 إلى 105، النواصر
الهاتف : 0522.49.56.10
الفاكس : 0522.49.56.32
البريد الإلكتروني : info@cmgp.ma
الموقع الإلكتروني : www.cmgp.com

تصدر عن
SOCIÉTÉ D'ÉDITION AGRICOLE
Sarl de presse
برأس مال 100.000، درهم
الإيداع القانوني 35870166
التصريح 5 ص 04
مجموعة حسن الدرهم

زنقة 30 يوليوز. إقامة بساتين
الربيع GH2 عمارة D

الهاتف:
Tél. : 05 20 51 01 25

agriculturemaghreb@gmail.com
www.agri-mag.com

مدير النشر:
عبد الحكيم مجتهد

ترجمة وتصحيح
بن مومن صالح

المسؤولة عن
الإشتراكات:
خديجة العدلي

المخرج الفني:
ياسين ناصف

الطباعة:
PIPO

أرشيفنا على الإنترنت

الفهرس

ملف خاص

اختيار أصناف توت الأرض المناسبة 4

الفاكهة الحمراء 8

تنويع العرض التصديري للمغرب في الأسواق الدولية

لائحة الإشهارات

CMGP 2
CROPLIFE 9
MAMDA 16

اختيار أصناف توت الأرض المناسبة

منذ انطلاق زراعة توت الأرض بالمغرب، لم تتوقف تقنيات الإنتاج عن التطور، وبالأخص منها المادة الأساسية لكل إنتاج، ونعني بذلك الأصناف التي يتم زرعها. ولعل السؤال الذي يفرض نفسه على جميع منتجي الفواكه الحمراء عند بداية كل موسم هو: ما هو الصنف أو الأصناف الأفضل التي يجب زراعتها هذا العام؟ فمن أجل ضمان إنتاج جيد من ناحية الكم والجودة القابلة للتصدير، يحتاج الفلاحون إلى اتخاذ قرارات ليست بالسهلة بخصوص اختيار الأصناف التي تستجيب لمعايير تقنية ومواصفات صارمة و متزايدة بشكل متواصل من طرف الأسواق المستوردة.

يشكل اختيار الصنف المناسب وجودة الشتلة الأم أول خطوة نحو تحقيق إنتاج جيد من توت الأرض. و يوفر السوق اليوم للفلاحين المغاربة، العديد من الأصناف لتلبية حاجاتهم حسب الهدف من الإنتاج؛ غير أنه، و بصفة عامة، يعمد الفلاحون إلى المزاوجة بين الكثير من هذه الأصناف و ذلك من أجل تغطية كامل الدورة الزراعية و للاستجابة بشكل أفضل للأوجه المختلفة للطلب على المنتوج (مبكر، طازج، مجمد).

و قد ظل العرض في السوق المغربي محصورا، و لزمن طويل في صنف وحيد، غير أنه بسبب العولمة التي عرفتها المبادلات التجارية و الخوف من فقدان أجزاء من السوق، اقتنع المنتجون بضرورة تنويع المنتوج الموجه للأسواق الخارجية، الشيء الذي دفعهم إلى اعتماد أصناف جديدة من توت الأرض ذات كفاءة عالية خاصة على مستوى التبكير و المذاق و القابلية للتخزين.

وقد سمحت الاستراتيجية التي تم تبنيها في هذا المجال بتمديد فترة التصدير والولوج إلى شرائح إضافية من السوق، بل أن بعض المنتجين عملوا على تنويع صادراتهم من خلال إدخال أنواع جديدة من الفواكه الحمراء ذات قيمة مضافة عالية، و التي تعرف إقبالا كبيرا في الأسواق العالمية، مثل توت العليق (فرومبواز) و التوت الأزرق (ميرتيل) و التوت الأسود.

تطور اختيار الأصناف

تتميز زراعة توت الأرض بالمغرب بكونها حولية، بمعنى أنها تتجدد سنويا، مما يساعد على إنتاج ثمار ذات جودة عالية مع ضمان حالة صحية جيدة للزراعة. و يتم استيراد مجموع حاجيات الفلاحين من الشتائل من الخارج (خاصةً إسبانيا)، و التي تفوق 200 مليون شتلة سنويا (معدل الكثافة 60-50 ألف شتلة \هكتار). و في ما يخص الأصناف، فالملاحظ أنه طيلة الفترة الممتدة بين 1990 و 2010، ظلت «تيوكا» و «شاندلر» و «أوزوكَراندي» و «كاماروزا»، الأصناف الوحيدة التي تزرع في المغرب. وتميزت هاته الأصناف، خاصة منها كاماروزا التي فرضت نفسها بالتدريج حتى 2010، بالتجانس و الانتظام في الإنتاج و المردودية الإنتاجية و المالية الجيدة، و إليها يعود الفضل في التطور الذي عرفته هده الزراعة في منطقتي الغرب و اللوكوس، حسب قول الفلاحين. و يعود تفضيل المنتجين لصنف كاماروزا خاصة بهدف التجميد بسبب شكله المنتظم، و حجمه الكبير و لونه الأحمر الفاقع و صلابته التي تسمح بتقطيعه إلى مكعبات أو شرائح. و من جهة أخرى ساعد المسار التقني البسيط لهذا الصنف إلى جانب عمليات تطهير التربة من الآفات عن طريق غاز بروميد الميثيل خلال تلك الفترة، على تحقيق أرباح جيدة من طرف الفلاحين. لكنه، و منذ 2010، بدأت كاماروزا تعرف تراجعا كبيرا لمصلحة أصناف أخرى.

و الواقع أنه، و من منظور تجاري، يعتبر طرح صنف واحد في السوق مهما كانت خصائصه، إستراتيجية خاطئة على المدى الطويل، وذلك نظرا للتطور المتواصل الذي تعرفه الأذواق و العادات الغذائية للمستهلك الأوربي. لهذا، شرع المنتجون في البحث عن أصناف جديدة أكثر كفاءة والانفتاح على أصناف أفضل مذاقا من أجل مواجهة المتطلبات المتزايدة للأسواق. و قد استطاعت هذه الأصناف المستوردة التكيف مع الظروف المحلية بفضل مجهودات المنتجين. وإجمالا، فإن الأصناف المستخدمة في المغرب هي

الجيل الأخضر
GÉNÉRATION GREEN
2020 - 2030

المملكة المغربية
وزارة الفلاحة والصيد البحري
والتنمية القروية والمياه والغابات

ORMVAG
المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي
للغرب - القنيطرة

تحت إشراف وزارة الفلاحة والصيد البحري والتنمية القروية والمياه والغابات
ينظم المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي للغرب
و الفيدرالية البيمهنية المغربية للفواكه الحمراء
وعمالة إقليم القنيطرة

المهرجان الدولي
للفواكه الحمراء

في نسخته الرابعة

من 7 إلى 11 يونيو 2023

بالقنيطرة

ضيف شرف المهرجان
مملكة إسبانيا

تحت شعار :
الجيل الأخضر
سلسلة الفواكه الحمراء نموذج لإدماج العنصر البشري

الشركاء

الداعمون الرسميون

Organisateur Délégué

الشركاء الإعلاميون

تقريبا نفسها المنتشرة في منطقة هويليفا بإسبانيا (المنافس الرئيسي للمغرب) لكن بنسب مختلفة. غير أنه إلى جانب هذه الأصناف المستوردة، يتوفر الإسبان على عدد كبير من الأصناف التي توصلوا اليها بأنفسهم من خلال انشائهم منذ مدة لمؤسسة بحثية تضم المنتجين والجامعات و المصدرين و أصحاب المشاتل و غيرهم، و بعض هذه الأصناف لا يتم تسويقها بالمغرب.

ويعول أغلب المنتجين بشكل تام على محطات التلفيف التي يتعاملون معها من أجل تزويدهم بالشتائل. إلا أن بعض كبار منتجي توت الأرض بالمغرب و بفضل العلاقات المتينة التي تربطهم مع المشاتل الكبيرة في إسبانيا (حيث يتم اختبار الأصناف المستوردة من الولايات المتحدة الأمريكية أو تلك التي تم تطويرها بإسبانيا)، يتمكنون من إدخال تلك الأصناف إلى المغرب بعد أن تثبت نجاحها في إسبانيا بعد سنة أو سنتين و اختبارها في ضيعاتهم، ثم تعميمها بعد التأكد من نجاحها لتشمل صغار المنتجين بدورهم، لكن مع فارق في القدرة التنافسية بفعل التأخر في تبنيها.

والملاحظ حاليا، أن عمر الأصناف الجديدة أصبح قصيرا نسبياً و يتراوح بين عامين و 5 أعوام، مقارنة مع الفترات السابقة حيث كان الصنف، مثلا كاماروزا، يستمر مدة طويلة قد تصل إلى 20 سنة. لكن اختيار هاته الأصناف الجديدة يتم استجابة لرغبات كبار الزبائن الذين يفرضون على المنتجين المتعاملين معهم الأصناف التي يرون أنها الأكثر مبيعا خلال فترة معينة. وفي هاته الظروف فإن المشكل الذي يواجه المصدرين هو صعوبة إيجاد أصناف تتوفر على خصائص تستجيب في نفس الوقت لكلا الهدفين من الإنتاج: الطازج و التجميد.

غير أنه، و بالرغم من هذه اللائحة المتنوعة من الأصناف، يشتكي بعض الفلاحين من محدودية الخيارات، إضافة إلى غياب مرجعية محلية حول سلوك مختلف الأصناف في الظروف المحلية و إمكانيتها الإنتاجية، إضافة إلى الاعتماد الكبير على الموردين الأجانب للحصول على الشتائل و الوصول إلى الأصناف الأكثر كفاءة.

و عادة ما يحمل كل موسم معه للفلاحين نصيبه من المشاكل في ما يتعلق باختيار الأصناف؛ فمرة تظهر فيروسات في صنف معين، و مرة أخرى تلحق بالزراعة خسائر كبيرة بسبب الجهل بحساسيتها للمليدو أو مرض أخر. و هكذا لا يكف الفلاح عن التعلم عبر السنين و التجارب. و إلى جانب المشاكل ذات العلاقة بالوقاية النباتية، هناك مشاكل أخرى تخص الخدمة النباتية للزراعة. فعلى سبيل المثال، فإن حاجة الأصناف الجديدة للآزوت و المراحل المناسبة لإمداد الزراعة به ليست متشابهة، ... فلكل صنف مسار تقني خاص به. وفي هذا الشأن يلعب المشتل دورا أساسيا في إحاطة الفلاح علما بجميع مواصفاته و بكل العناصر التي يجب مراعاتها في التعامل معه.

و قد لاحظ بعض الفلاحين أنه، بالنسبة لنفس الصنف، فإن الشتلات التي يتم تسلمها لا تكون بنفس الجودة، و لا تنمو بنفس الطريقة، بالرغم من وصولها في نفس الموعد و تلقيها لنفس الخدمة الزراعية و في نفس الظروف (خطوط متجاورة)، فبعضها يكون أكثر حيوية من غيره. و يؤكد الفلاحون على أن المشاتل المُصَدِّرة تدرك هذا الأمر لهذا تلجأ إلى توزيع كل شحنة على كثير من المنتجين للحد ما أمكن من المخاطر و تفادي تسليم الشحنة الضعيفة حصريا لفلاح واحد مما يؤدي إلى القضاء على زراعته لذلك الموسم. و من المحتمل أن أغلب الفلاحين لا يعلمون أن من حقهم رفض الشحنة التي لا تستجيب لتطلعاتهم، غير أنهم سيكونون مضطرين لانتظار الشحنة الموالية التي قد تتأخر كثيرا، مما يجعلهم يخضعون للأمر الواقع للانتهاء من عملية الغرس و تفادي التأخر عن بقية المنتجين من حيث التبكير.

و وعيا منهم بهذه النقطة، يلجأ بعض كبار المنتجين المغاربة إلى إرسال مبعوثين لعين المكان بإسبانيا لاختيار الشتائل المناسبة لهم و متابعة جميع المراحل حتى شحنها و ذلك ضمانا لجودتها و سلامتها.

إيجاد أصناف جديدة

و هكذا، يمكن ملاحظة مدى الصعوبة التي تعترض الفلاحين، خاصة الصغار منهم، في اختيار الصنف المناسب لكل موسم و بكل ما يتعلق بالتحكم التقني على المستوى النباتي و الوقائي لكل صنف، بحكم الاختلافات النوعية بين الأصناف و متطلباتها المتباينة سواء من حيث الري أو التسميد أو مدى حساسيتها للأمراض و الآفات. و بالتالي من الطبيعي أن تطرح إشكالية البحث عن أصناف لتوت الأرض بإمكانها تحقيق الأهداف التالية:

- الحصول على مردودية مرتفعة من غير معالجة التربة بمطهرات قوية، والتكيف مع تربة ومناخ المغرب.
- تَقَبُّل هده الأصناف من طرف الأسواق الخارجية والمستهلكين المغاربة.
- مسار تقني واضح و في متناول الفلاح المغربي.
- التبكير: الدخول في مرحلة الإنتاج ابتداء من الأسبوع الأول من شهر دجنبر
- الإنتاجية: مرتفعة (أكثر من 900غ للنبتة)
- توازن بين النمو الخضري و النمو الثمري، حيوية، غزارة الأزهار.
- شكل الثمار: مخروطي
- اللون: أحمر من الداخل و الخارج، لمعان
- مذاق جيد, درجة البريكس (مستوى السكر) لا تقل عن ,8 توازن جيد بين السكريات و الأحماض، الغنى بمضادات الأكسدة
- سهولة الجني
- قابلية جيدة للتخزين بعد الجني, ثمار متماسكة تسمح بإمكانية تقطيعها إلى أجزاء من أجل التجميد
- القدرة على تحمل التغيرات المناخية و الأمراض والآفات لتقليل المعالجات بالمبيدات.

ويبقى أهم الإنتظارات من هذه الأصناف هو المردودية المالية للضيعة. و لهذا مطلوب من الفلاح أن يختار الأصناف التي تعرف إقبالا كبيرا من طرف المستهلكين، و هنا تلعب

الخبرة و المهنية و التواصل الدور الحاسم في عملية الاختيار.

وتجدر الإشارة إلى أن ابتكار صنف جديد يتطلب مجهودا كبيرا ونَفَسا طويلا. والواقع أن تطلعات الفلاحين فيما يتعلق بالتجديد و الابتكار على مستوى أصناف توت الأرض، هي جد متنوعة و معقدة. لهذا يظل المختصون دائما في حالة إنصات لمتطلبات كلّ من المنتجين والمستهلكين من أجل تحديد معايير الجودة والإنتاجية التي يبحثون عنها، وذلك بهدف إيجاد أصناف ذات قيمة نوعية و تكنلوجية مضاعفة و تستجيب لتطلعات القطاع بصفة عامة. و كما يقول أحد المختصين، فإنه يجب البحث عن أصناف قادرة على التَّمَيُّز عن المنتوج الشائع, بل إن عملية ابتكار صنف جديد يجب أن تستبق احتياجات وتطورات السوق.

إن عملية الحصول على صنف جديد تحتاج إلى حوالي 10 سنوات انطلاقا من التهجين الأولي لِنَبْتَتَيْن، وصولا إلى طرح آلاف الشتلات من الصنف الجديد في الأسواق. غير أن هناك أدوات جديدة في ميدان الجينات، هي التكنولوجيا الحيوية، قادرة على تحسين عملية الحصول على أصناف جديدة، و ذلك لكونها تتيح إمكانية الاستفادة من التنوع بشكل أفضل و التعرف على المحتوى الوراثي و تقليص المدة اللازمة للحصول على صنف جديد و التصديق عليه و حمايته؛ و هي التكنولوجيا التي تستدعي تدخل العديد من التخصصات العلمية التي تتكامل في ما بينها، مثل التجريب و الاختبار (تجارب في الظروف الطبيعية و تقييمها)، و الزراعة في أنابيب الاختبار (إكثار مُسببات الأمراض الفطرية)، و الباثولوجيا (علم الأمراض)، و الكيمياء الحيوية، و البيولوجيا الجزيئية و المعلوميات الحيوية (تحليل المعطيات)؛ هذا إلى جانب التعاون مع الجامعات و معاهد البحث العلمي في هدا المجال.

إن المعايير التي تتم دراستها في إطار برنامج البحث العلمي، يتم اختيارها في معظم الأحوال على أساس النقاش المتبادل مع المهنيين، خاصة ما يتعلق بالإزهار و مقاومة الأمراض و الغنى بمضادات الأكسدة ...الخ. و بالفعل فإن التحكم في عملية إزهار توت الأرض يسمح بتدبير أفضل لمراحل الإنتاج، ذلك أن تمديد هذه المرحلة هي الوسيلة الأحسن للرفع من مستوى المردودية من دون التأثير سلبا على جودة مذاق الثمار. و من جهة أخرى، فإن إيجاد أصناف جديدة من توت الأرض مقاومة طبيعيا للأمراض، يسمح بالحد من اللجوء إلى المبيدات، و ذلك بغرض إنتاج ثمار ذات جودة عالية من دون مُخَلَّفات كيماوية، تحترم البيئة و ذات مردودية مرتفعة.

أهمية المسار التقني

من أجل إبراز كامل قدراته، يتطلب كل صنف خدمة مناسبة له؛ مما يستدعي أن يكون الفلاح على دراية كبيرة بالتقنيات الزراعية اللازمة، خاصة على مستوى التسميد (برنامج مختلف لكل صنف)، و ذلك من أجل التمكن من المزاوجة بين كل من الإنتاجية و انتظام الإنتاج و جودة الثمار طيلة الموسم.

و حول هده النقطة، يجمع الفلاحون الذين تم استجوابهم، على أنهم استطاعوا تعلم الخدمة المناسبة لكثير من الأصناف المنتشرة حاليا، أحيانا بمجهودهم الخاص، الأمر الذي تطلب سنوات طويلة في بعض الحالات نتيجة طريقة المحاولة و الخطأ. بسبب ذلك، فإنهم أصبحوا يلتمسون من أصحاب الشتائل تزويدهم بالبيانات التقنية لكل صنف جديد توضح بشكل دقيق مزاياه ونقط ضعفه مع طريقة التعامل معها؛ وبصفة عامة، بأكبر عدد من المعطيات والمعلومات التقنية و الشروط المثلى للإنتاج التي تساعد على تثمين القدرات الإنتاجية و النوعية لكل صنف بشكل أفضل.

من جهة أخرى ومن أجل تجنب هذه المشاكل مستقبلا، يقترح المهنيون إحداث مركز للبحث العلمي بمناطق الإنتاج تكون مهمته الرئيسية هي القيام بتجارب جدية على مختلف الأصناف الموجودة، بهدف تحديد الأصلح منها لظروف الإنتاج المحلية و للسوق؛ غير أن مشروعا مثل هذا يحتاج إلى دعم الدولة حتى يتم تجسيده في الواقع. ووعيا منها بأهمية موضوع اختيار الأصناف المناسبة بالنسبة للقطاع، فإن الجمعية المغربية لمنتجي الفواكه الحمراء والجمعية المغربية لمُوَضِّبي و مُصَدِّري توت الأرض، تقومان بتنظيم أيام دراسية لمصلحة الفلاحين، و دعوة المزودين العالميين الأساسيين لشتائل توت الأرض.

و ختاما يجب الإشارة إلى المنافسة الدولية التي يواجهها الإنتاج المغربي من الفواكه الحمراء، الشيء الذي يفرض على المنتجين المغاربة أن يكونوا في مستوى التحديات و مواكبة المستجدات التقنية في الإنتاج (سقي، خدمة، تسميد، تتبع، مكافحة متكاملة، ...).

الفاكهة الحمراء

تنويع العرض التصديري للمغرب في الأسواق الدولية

تحظى الفواكه الحمراء الصغيرة كتوت الأرض (لفريز) وتوت العليق (فرومبواز) والتوت الأزرق (ميرتيل)، المعروفة بقيمتها الغذائية العالية، بمكانة مميزة في الأسواق الخارجية التي تقبل على استهلاك هذه الفواكه بشكل ملحوظ. ولتلبية هذا الطلب المتزايد بسرعة، طور المنتجون المغاربة هذه المحاصيل بشكل كبير في السنوات الأخيرة حتى أصبح المغرب يحتل حاليا مرتبة مرموقة عالميا كمنتج للفواكه الحمراء بفضل إمكاناته القوية والتحسين المستمر للمحاصيل. وتقدر المساحة الإجمالية التي تشغلها الأنواع المختلفة من الفاكهة الحمراء خلال موسم 2022/23 بـ 13355 هكتارا (مقابل 11550 هكتارا خلال الموسم السابق)، مقسمة بين توت الأرض 3800 هكتار (+9٪)، وتوت العليق 4800 هكتار (+20٪)، والتوت الأزرق 4600 هكتار (+18٪) وغيرها 150 هكتار.

تتوزع هذه الأصناف بشكل رئيسي بين ثلاث مناطق إنتاج كبيرة، وهي اللوكوس والغرب (75٪) وسوس (25٪). وتتمركز ضيعات توت الأرض بين القنيطرة والعرائش، بينما تتمركز مزارع توت العليق والتوت الأزرق بين المناطق الثلاث السالفة الذكر. إذا اتجهنا إلى الجنوب، تظهر مزارع جديدة متخصصة في إنتاج التوت الأزرق في منطقة الداخلة. ونظرا للظروف الجوية المناسبة على مدار السنة، يكون الإنتاج مبكرا جدا وتشتهر الثمار المنتجة في هاته المنطقة بجودة ممتازة (حجم جيد، مستوى سكر عال ...). وبالمثل، يمكن أن تشكل جبال الأطلس الأوسط منطقة مهمة لإنتاج التوت الأزرق في الصيف.

وفي الواقع، فقد ساهمت العديد من العوامل في الازدهار الذي شهده إنتاج الفاكهة الحمراء في بلدنا في وقت قصير نسبيا، ولا سيما القرب الجغرافي من الأسواق الأوروبية (السوق الثانية عالمياً بعد الولايات المتحدة الأمريكية)، والظروف المناخية الملائمة التي تحفز الإنتاج المبكر وتغطي العام بأكمله، و اليد العاملة المؤهلة، وإتقان الإدارة التقنية (الإنتاج ، والتعبئة، والحفظ ، والتجميد)، والبنى التحتية من طرق و موانئ ومطارات, بالإضافة إلى الحوافز التي تمنحها الدولة للاستثمار وقدرة المنتجين على التكيف بسرعة مع المعايير المتغيرة ومتطلبات السوق. وعلى المستوى السوسيو اقتصادي، يضطلع قطاع الفاكهة الحمراء بدور مهم للغاية، حيث يساهم في توفير ما يناهز 10 مليون يوم عمل على مدار السنة ما بين الضيعات ومحطات التلفيف، إضافة إلى مساهمة القطاع في ظهور أنشطة موازية ذات انعكاسات اقتصادية متزايدة على المناطق المعنية.

سلسلة الفواكه الحمراء تكتسي أهمية كبيرة على اعتبار أن نسبة كبيرة من الإنتاج موجهة للتصدير، وتحقق رقم معاملات سنوي يمكن أن يصل إلى ما يناهز 6 مليارات درهم. تبلغ حصة الإنتاج المصدر 65 ٪ لتوت الأرض و 96 ٪ لتوت العليق و 96 ٪ للتوت الأزرق. هذه الصادرات (60 ٪ طازجة و 40 ٪ مجمدة) تهم أكثر من 54 دولة في 5 قارات، لكن الوجهة الرئيسية تظل أوروبا (90٪)، بما في ذلك إنجلترا (حتى بعد خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي) وألمانيا وفرنسا وإسبانيا. أما الـ 10 ٪ المتبقية فهي موجهة نحو أسواق الشرق الأوسط وبعض الدول الآسيوية. علاوة على ذلك، يتطلع المصدرون المغاربة إلى غزو أسواق جديدة، وخاصة الصين والهند، لتجنب فترة الإفراط في العرض التي تميز عموما شهري مارس وأبريل في السوق الأوروبية. وفي هذا الصدد، يقترح المهنيون إبرام اتفاقات ثنائية ومنح إعانات تسمح باستخدام النقل الجوي للوصول إلى الأسواق البعيدة.

ومع ذلك، يشعر المهنيون المغاربة بالقلق إزاء الوضع الدولي الصعب والقيود التي يمكن أن تعيق وتيرة تطور سلسلة الفواكه الحمراء الوطنية. حيث أن السياسة الحمائية التي أظهرها الأوروبيون تجاه الفاكهة الحمراء المغربية دفعت جمعية منتجي ومصدري الفاكهة الحمراء في المغرب إلى التذكير في أكثر من مناسبة بحقيقة أن أكثر من 80 ٪ من المدخلات المستخدمة (الأصناف والشتائل، الأغطية البلاستيكية للبيوت المحمية، التعبئة والتغليف، الخدمات اللوجستية، الأسمدة، المبيدات...) من قبل الضيعات المغربية يتم استيرادها من أوروبا. وبهذا المعنى، يجب اعتبار تجارة الفاكهة الحمراء شراكة استراتيجية مربحة للجانبين بين المغرب وأوروبا، ويجب أن يجد جميع الأطراف أنفسهم فائزين، سواء كان المنتج أو المستهلك أو أي حلقة أخرى في السلسلة.

الممارسات الجيدة لوقاية النباتات

غسل العبوات الفارغة

أغسل و شلل دائما، 3 مرات،
عبوات الدواء الفارغة

1

إملأ العبوة الفارغة
بالماء إلى ثلاثة أرباع.

2

إغلق العبوة،
ثم حركها في
كل الإتجاهات،
30 ثانية على
الأقل.

كَرِّر العملية
3 مرات
و تابع المراحل
الثلاثة

3

إفرغ الخليط في خزان
آلة الرش، و اترك العبوة
على رأسها كذلك،
30 ثانية على الأقل.

إثقب
العبوات
البلاستكية
واضغط العبوات
المعدنية بعد غسلها
و ضعها في مكان آمن

CropLife MAROC

الجمعية المغربية لمنتجي و مستوردي المواد الكيماوية للفلاحة
ASSOCIATION MAROCAINE DES NEGOCIANTS IMPORTATEURS ET FORMULATEURS DE PRODUITS PHYTOSANITAIRES
Représentant L'industrie de Protection des Plantes

كما يستنكر المنتجون زيادة تكاليف الإنتاج على مستويات مختلفة مما يقلل من هوامش ربحهم. فقد زادت تكاليف النقل بشكل كبير بعد ارتفاع أسعار الوقود، وكذلك أسعار المدخلات الزراعية وتكلفة العمالة، مع العلم أن الفاكهة الحمراء هي محاصيل تتطلب تعبئة عدد كبير من العمال، سواء في المزارع أو في محطات التعبئة والتغليف والتجميد. وبالتالي، فإن المنتجين مدعوون إلى أن يصبحوا أكثر كفاءة، من حيث الإنتاج والتسويق، من أجل الحفاظ على قدرتهم التنافسية. كما يدرك المصدرون أهمية تكييف العرض واستراتيجية البيع وفقا للسوق المتلقي. على سبيل المثال، في السوق الإنجليزية حيث تظل تجارة التجزئة مهيمنة، من الضروري إظهار الكثير من الاحترافية والحصول على جميع الشهادات المتعلقة بالجودة والبيئة.

تنويع العرض

بدأ إنتاج الفواكه الحمراء في المغرب مع توت الأرض في نهاية السبعينات من القرن الماضي في منطقة اللوكوس والغرب، لكنها لم تشهد توسعا كبيرا حتى فترة التسعينات. ويرجع ذلك إلى استقرار مقاولات أوربية بالمنطقة، وإنشاء ضيعات فلاحية محلية بنفس المستوى سواء فيما يتعلق بالإنتاج أو السقي بالتنقيط او التسميد من خلال السقي أو المكافحة المتكاملة للزراعات.

ابتداء من عام 2000، واستجابة لطلب السوق العالمية، بدأ المنتجون المغاربة في تنويع أصناف الفراولة المزروعة، على وجه الخصوص لتمديد فترة التصدير. حتى أن بعضهم أصبح مهتما بأنواع جديدة من الفاكهة الحمراء، وخاصة توت العليق والتوت الأزرق، والتي تمت إضافة التوت الأسود وتوت الغوجي إليها مؤخرا. وقد أعطى إدخال هذه الأنواع الجديدة متنفسا لقطاع الفاكهة الحمراء، حيث سمحت للمنتجين بتنويع عروضهم في السوق الأوروبية، والتي لا يمكنها تلبية احتياجاتها من هاته الأصناف خلال فترة الشتاء وجزء من فترة الربيع. حيث يصل إنتاج بعض الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي إلى السوق من يونيو إلى يوليو. خلال الفترة المتبقية من العام، يتم التوريد من مصادر أخرى وخاصة دول أمريكا اللاتينية.

تمكن المغرب من اغتنام هذه الفرصة وكسب مكانة متميزة في السوق الأوروبية حتى في وجود هذه البلدان لأن قربه من أوروبا يمنحه مزايا كبيرة مقارنة ببلدان أمريكا اللاتينية التي تعاني من تكاليف النقل الباهظة وتدهور الجودة بالنظر إلى مدة الرحلة الطويلة بالبواخر. كما أن المنتجات المغربية جد تنافسية حتى مقارنة بإسبانيا والبرتغال. ومن أجل ذلك استقرت العديد من الشركات الإسبانية في المغرب لنفس الأسباب.

في البداية، تم إنتاج توت العليق والتوت الأزرق، اللذان يتطلبان استثمارات كبيرة، بشكل أساسي من قبل المزارع الكبيرة والمستثمرين الأجانب الذين يتوفرون على الوسائل اللوجستية اللازمة لإنتاج وتعبئة وتصدير الإنتاج من خلال اعتماد التقنيات الأكثر تطوراً. ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، بدأت المزارع المتوسطة الحجم التي اكتسبت خبرة جيدة في قطاع الفراولة في زراعة توت العليق ثم التوت الأزرق، بفضل التعاون مع محطات التعبئة والتغليف التي تزودها بالأصناف والشتلات وتشرف على تأطيرها وتسوق إنتاجها.

وهنا وجب التأكيد على أنه بالنسبة لهذه الأنواع مثل توت العليق والتوت الأزرق، فإن المنتجين المغاربة على نفس المستوى التقني مثل نظرائهم الإسبان والبرتغاليين. حيث منذ البداية، تعاونوا كثيرا مع المبتكرين الأصليين للأصناف المزروعة، دون المرور عبر وسطاء إسبان كما هو الحال بالنسبة للفراولة. علاوة على ذلك، من خلال ادماج الموردين كشركاء في الإنتاج، من المؤكد أن المنتجين سيكونون قادرين على الاستفادة من كل صنف جديد على الفور و ليكونوا قادرين على إتقان الجوانب المختلفة المتعلقة بالإنتاج والتسويق.

و على عكس ما يمكن اعتقاده، فإن هذه الأنواع الجديدة لا تشكل منافسة لتوت الأرض، بل هي تتكامل في ما بينها. فبالنسبة لنفس الضيعة، فإن هذه الأنشطة المختلفة تسمح بالاستفادة المثلى من وقت العمل ومن نفس ظروف و وسائل الانتاج (نفس نوعية الأنفاق البلاستيكية و محطات المعالجة و غرف التبريد ...). غير أنه، و بالنظر إلى الكلفة الجد مرتفعة لهذه الزراعات، فإن أي خطأ في طرق الإنتاج و التسيير مهما كان بسيطا، قد يؤدي إلى نتائج كارثية.

تطور تقنيات الإنتاج

بالتوازي مع تطور مناطق الإنتاج، شهدت تقنيات الإنتاج تطورا ملحوظا على مدى العقدين الماضيين مما أدى إلى زيادة الغلة لكل هكتار بشكل كبير. تتعلق التحسينات بالمسار التقني بأكمله من الزراعة إلى الجني (اختيار الأصناف، الري، التسميد، الحماية النباتية، التتبع، الإدارة المتكاملة للآفات، إلخ).

على مر السنين، طور المنتجون والمصدرون المغاربة خبرة كبيرة، ويختارون الآن تقنيات إنتاج جديدة تستند إلى ترشيد عوامل الإنتاج واحترام الممارسات الزراعية الجيدة. لا ينبغي أن ننسى أنه في مجال صادرات الفاكهة الحمراء، يواجه المحترفون المغاربة منافسة دولية صعبة. ومن أجل ذلك فإنهم ملزمون بأن يكونوا على المام بأحدث تقنيات الانتاج من أجل الحصول على مكان مفضل في الأسواق المتزايدة الطلب.

ومع ذلك، فإن المتطلبات تتطور باستمرار وبالنسبة للمنتج، يجلب كل موسم حصته من المستجدات التي يمليها العملاء، وخاصة سلاسل التوزيع. على سبيل المثال، في السنوات الأخيرة فرض المستوردون وضع الثمار في العبوات في المزرعة مباشرة بعد الجني، في حين كان يتم تنفيذ هذه العمليات في السابق في محطات التعبئة والتغليف. توضع الثمار الحمراء التي يتم جنيها في الصناديق على الفور في الظل في مساحة مخصصة لهذا الغرض. حيث يقوم العمال باختيار صارم ويتم وضع الثمار في عبوات بلاستيكية ثم في علب كرتون تحمل ملصقا (رقم تسلسلي) مما يجعل المنتج قابلا للتتبع. حتى أن بعض المزارع مجهزة بغرف تخزين باردة صغيرة لأنه يجب وضع المنتج النهائي الطازج في درجة حرارة منخفضة في غضون نصف ساعة بعد جنيه (تتراوح بين 8 و 10 درجات مئوية). بعد ذلك يتم شحن الكراتين إلى محطة التعبئة والتغليف، التي يقتصر دورها حاليا على التخزين والتحميل في الشاحنات المبردة التي ستسلمها إلى الزبائن في أوروبا. هذه الطريقة تمكن من ضمان ثمار طازجة ذات جودة أفضل يمكن تخزينها لفترة أطول.

علاوة على ذلك، بالإضافة إلى التحليلات التي يتم إجراؤها عند استلام البضائع في أوروبا، يرسل بعض العملاء وكلائهم بشكل غير متوقع للضيعات لجمع عينات الفاكهة لتحليلها. وللإشارة فإن "البريكسيت" مكنت المستوردين الإنكليز من التعامل مباشرة مع الفلاحين المغاربة دون الحاجة إلى المرور عبر الوسطاء الأوربيين، و التأكد شخصيا و بعين المكان من مدى احترام المواصفات و الممارسات الفلاحية الجيدة.

التكيف مع المعايير

دعونا نسلط الضوء أيضا على الدينامية الخاصة للمنتجين المغاربة من حيث شهادات التصديق واحترام المعايير والتتبع. جميع المزارع تقريبا معتمدة، وكذلك غالبية محطات التعبئة والتغليف ووحدات التجميد لتلبية متطلبات العملاء والمعايير الفنية للأسواق الأوروبية والأمريكية، لا سيما من حيث التحكم في بقايا المبيدات وحماية البيئة وظروف العمل و اوضاع العاملين و تتبع مسار كل عبوة مصدرة (تراسابيليتي). في هذا الصدد يقول المشرف على إحدى الضيعات "نحن مطالبون باحترام المعايير الأوروبية، والآن مع خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، أصبحت أسواق المملكة المتحدة متطلبة للغاية فيما يتعلق بجودة المنتجات الفلاحية"، مردفا أن "جني الفراولة مثلًا، باعتبارها ذات طبيعة هشة، يتطلب أقصى قدر من اليقظة، وإذا انفصلت الثمرة عن ساقها، فلن تكون قابلة للاستهلاك وستكون موضوع شكوى ورفض."

إلا أن معايير التصديق تفرض عبئا ثقيلا من الأعمال الورقية التي تتطلب محاسبا ومديرا وقائدا للفريق ... لملء قوائم المنتجات المستخدمة على أساس يومي.

و فيما يخص وقاية النباتات, حسب رأي المنتجين، فإن حالة المزروعات تتفاوت من موسم إلى آخر، و يرجع ذلك بنسبة كبيرة إلى مدى جودة الشتائل و المشتل المنتج لها. وهنا ينبغي الإشارة إلى أن خدمة الزراعات و بالأخص منها المعالجة النباتية (المواد المرخصة، آجال ما قبل الجني، ...) تحددها المحطات المصدرة للفواكه الحمراء، و ذلك للالتزام بما تمليه شهادات التصديق و عمليات التتبع. كما يلاحظ توجه الفلاحين أكثر فأكثر نحو استخدام مبيدات بيولوجية لمعالجة الزراعات؛ مما يسمح بجني المنتوج و لو مباشرة بعد الاستعمال و دون الحاجة إلى انتظار آجال معينة كما هو الحال مع المواد الكيماوية.

الأهمية الاجتماعية

تعتبر زراعة الفواكه الحمراء نشاطا فلاحيا جد متخصص ويتطلب يدا عاملة مهمة سواء من حيث العدد او المهارة. حالياً، تضمن سلسلة الفواكه الحمراء بأكملها ما لا يقل عن 10 ملايين يوم عمل بين المزارع ومحطات التعبئة والتجميد (80 إلى 100 ألف عامل في القطاع). وبالإضافة إلى المساهمة في خلق فرص العمل في المناطق الريفية، يحث القطاع أيضا على تطوير الأنشطة شبه الزراعية التي تتزايد فوائدها الاقتصادية على مناطق الإنتاج باستمرار.

وقد شكل هذا القطاع في بعض المناطق المجال الرئيسي لتشجيع عمل المرأة، حيث انتقل نصيب مشاركتها من نسبة طفيفة في البدايات إلى هيمنة شبه مطلقة حاليا على اليد العاملة الموظفة في جني المحاصيل وفي محطات التعبئة والتوضيب (غياب تام للبطالة).

فمنذ انطلاق أولى الزراعات و بالموازاة مع تطورها خلال العقود الأخيرة، لم يتوقف قطاع اليد العاملة عن التطور بدوره إلى أن فرض نفسه كقوة محركة اكتسبت بجدارة حقوقا و مكانة مهمة في الوسط الاجتماعي للمناطق المنتجة للفواكه الحمراء. غير أنه، من جهة أخرى، أصبح الفلاحون يشتكون من التكلفة العالية لهذا العامل الذي كان سابقا يشكل إحدى مزايا الإنتاج بالمغرب. ومما فاقم الوضع أكثر، التزايد المتواصل لعدد العاملات الفلاحيات اللواتي يتم تشغيلهن بإسبانيا في قطاع الفواكه الحمراء. من جهة أخرى، يجب التذكير بضرورة التكوين المستمر للعاملين طبقا للاشتراطات الجديدة للمستوردين.

أما بالنسبة للمعايير الاجتماعية، فإن القطاع قد خطى خطوات مهمة ذلك أن عموم

مستخدمي الوحدات الصناعية يخضعون لأحكام قانون الشغل، فهم جميعا بالغون و يتوصلون بأجورهم بشكل منتظم و يتمتعون بالحماية الاجتماعية (الضمان الاجتماعي) و"عموماً" يؤدون أعمالهم في ظروف جيدة على مستوى النقل و الصحة و السلامة.

العلاقة المتقلبة بين المنتج ومحطات التعبئة

و للتذكير فإن أغلبية مزارعي توت الأرض يشتغلون بشراكة مع مجموعات أجنبية للتصدير مستقرة بالمغرب، بحيث تمدهم بالشتائل و تتكفل بتسويق المنتوج تحت علاماتها التجارية، مقابل احترام الفلاحين للتعليمات على مستوى الإنتاج و التعبئة و مختلف شروط دفاتر التحملات المتعلقة بشهادات التصديق. وتقوم محطات التعبئة بعمليات المراقبة و التأطير عن طريق تقنيين اجانب و ذلك من خلال تتبع عمليات الخدمة الزراعية، و نوعية المواد

الكيماوية المستخدمة و التي يجب أن تكون الأقل تأثيرا على الزراعة، و نوع الأسمدة، و عقلنة تكاليف الإنتاج...الخ. كما تلزم إجراءات التتبع الفلاح بضرورة التمييز بين الأصناف و مواعيد الغرس و جميع العمليات المرتبطة بزراعتهم لتوت الأرض (معالجة....). و عند وصول الزراعة مرحلة الإنتاج، فإن ممثلي محطات التعبئة يقومون بزيارات ميدانية لمواقع الإنتاج من أجل أخذ عينات لتحليلها بهدف تحديد نسبة بقايا المبيدات في المحصول، قبل الترخيص للفلاح بالشروع في جني الثمار. و علاوة على ذلك، و للحد ما أمكن من استخدام المواد الكيماوية، فإنه يتم اللجوء إلى المكافحة البيولوجية بشكل واسع ضد العديد من الآفات في زراعة.

هذا التعاون، إضافة إلى المعايير المتعلقة بالتصدير و غيرها، ساعدت كثيرا في رفع خبرة و مهارة الفلاحين، غير أنه بالرغم من ذلك، فإن العلاقة بين هؤلاء و محطات التعبئة ليست دائما على ما يرام، إذ يشتكي الفلاحون بالخصوص من عدم شفافية هذه المحطات فيما يخص أسعار البيع و امتناعها عن إخبارهم بتطورها خلال الموسم، إضافة إلى اتهامهم لها بتضخيم نسبة الثمار المُسْتبعَدَة أثناء الفَرْز و ذلك من أجل تقليص مستحقاتهم التي يتوصلون بها في نهاية الموسم؛ علما أنهم (الفلاحين) يحرصون أثناء جني المحصول على إزالة الثمار غير الصالحة و التي لا تستجيب للمعايير الموضوعة من طرف المحطات، كما أن عملية قطف الثمرة تتم من جهة الساق و بشكل دقيق، ثم توضع مباشرة في الصناديق، مما يفترض معه بالضرورة تقليص نسبة الاستبعاد خلال الفرز في المحطات بشكل كبير.

هذا في حين تشتكي المحطات، التي قد يصل عدد مورديها إلى 120 موردا (بعضهم بمساحة أقل من هكتار)، من عدم جدية بعض الفلاحين و عدم احترامهم لالتزاماتهم و تفضيلهم، أحيانا، تسويق منتوجهم في السوق المحلي عند ارتفاع الأسعار.حيث أن السوق الداخلي لا يحتاج أي فرز أو مصاريف تعبئة. كما يتم الدفع لهم على الفور دون الحاجة إلى الانتظار حتى نهاية الموسم.

إن التنظيم الجيد للفلاحين يمنحهم وزنا و قدرة كبيرة على التفاوض في مواجهة كل من وحدات التصدير و المشاتل، بل أن تأسيسهم لتعاونيات يتيح لهم إمكانية إحداث مجموعاتهم الخاصة للتصدير، خاصة و أن الجمعية المغربية لمنتجي الفواكه الحمراء تشجع الفلاحين للسير في هذا الاتجاه، إضافة إلى عملها على تحسين المستوى التقني و التنظيمي للمقاولات الفلاحية.

وفي هذا الصدد ومن أجل تنظيم نشاطهم بشكل أفضل و تحسين ظروف تسويق منتجاتهم، يميل بعض الفلاحين إلى تجميع جهودهم في تعاضديات تحقق استقلاليتهم و ترفع مردودية أنشطتهم، عوض تَفَرُّد مجموعات التصدير بهم. و هكذا شرع بعض الفلاحين القدامى أو المستثمرون الشباب (أطر، تقنيين....الخ) الذين دخلوا القطاع بمساحات صغيرة، في تجميع إمكانياتهم داخل تعاونيات من أجل ضمان مستقبل أفضل لأعمالهم، و ذلك تشبها ببعض التعاونيات التي أنشئت خلال السنوات الأخيرة و التي حققت نجاحات كبيرة من خلال تنويع منتجاتها، و مواقع الإنتاج، إذ توسع نشاط بعضها بجهة سوس أيضا للاستفادة من مزاياها، و أيضا بتنويع منافذ منتجاتها الطازجة و المجمدة (الاتحاد الأوروبي، إنجلترا....)؛ بل أن هذه التعاونيات لم تكتف فقط بأعضائها و إنما تستقطب منتجين مستقلين تقوم بتأطيرهم و تَتَبُّع أعمالهم حرصا منها على جودة المنتوج و احترام المعايير.

وهنا لا بد من التذكير إلى ان التعاونيات بشكلها التقليدي لم تستطع الاستمرار نظرا لضعفها على المستوى التقني والتجاري، إضافة إلى النزاعات التي لا تنتهي بين أعضاءها وانعدام الثقة بينهم.

قطاع توت الأرض (الفراولة)

انطلقت زراعة توت الأرض بالمغرب بعد تجهيز الدوائر المسقية بكل من الضفة اليمنى لمنطقة الدرادر سنة 1978 و منطقة الرمل سنة 1980 بالمنشئات المائية. و منذ بداية التسعينات، و بفضل النتائج الجيدة على صعيد الإنتاج و الطلب المتزايد للأسواق الأوربية على توت الأرض المغربي، عرفت كل من المساحات المزروعة و مستويات الإنتاج ارتفاعا مُهِما من 750 هكتار سنة 1995، إلى 3800 هكتار في الموسم الحالي، بمعدل إنتاج خلال السنوات الأخيرة يناهز 140 ألف طن. و تتوزع هذه المساحات على كل من اللوكوس و الغرب.

أما على المستوى التقني، فقد عرفت زراعة توت الأرض بالمغرب خلال السنوات العشرين الأخيرة، تطورا ملحوظا من زراعة في الحقول المكشوفة إلى زراعة تحت الأنفاق البلاستيكية؛ مع تحسن على مستوى جميع مراحل المسار التقني للزراعة، من الغرس إلى الجني، مرورا بالتسميد و السقي و المكافحة المتكاملة. كما تغير النظام الزراعي لتوت الأرض من نظام ضعيف الإنتاجية إلى نظام كثيف عالي الإنتاجية، حيث انتقلت مردودية الهكتار من 17 إلى 45 طن.

و يتميز هدا القطاع بثنائية نسيجه الإنتاجي، حيث يشتمل من جهة على ضيعات كبيرة متجذرة، و من جهة أخرى على استغلاليات محدودة الحجم يمتلكها في الغالب الأعم فلاحون مغاربة صغار، يوجه معظم إنتاجها للسوق الوطني، في حين يتم تصدير بعض الإنتاج من خلال الفاعلين الكبار. و الواقع أن هذه الاستغلاليات الصغيرة تحتاج إلى تأطير تقني مكثف خاصة فيما يتعلق بالتنظيم في إطار تعاونيات للإنتاج و التسويق، و تَبَنِّي المستجدات التقنية من أجل الاستجابة لمتطلبات كبار المُصَدِّرين في قطاع الفواكه الحمراء.

و على مستوى التسويق، هناك 3 قنوات كبيرة تميز القطاع :

- الإنتاج الطازج الموجه للتصدير،
- التوت المجمد.
- تسويق التوت الطازج محليا، ويتم تموين السوق الوطني من طرف وسطاء يتعاملون مباشرة مع الفلاحين أو أحيانا مع محطات التعبئة.

و يتم تصدير ثلثي الإنتاج إلى الخارج، 20% منها طازجة، ما بين نونبر و مارس، و 45% مُجَمدة، من أبريل إلى يوليوز؛ بينما يتم

تصريف 35% الباقية في السوق الوطني. و هكذا، خلال الموسم الفلاحي 2021/22، فقد بلغت صادرات توت الأرض الطازج حوالي 22.300 طن (وهو ما يزيد بنسبة 17٪ عن عام 2021)، و 71.200 طن مجمدة. مع العلم أن المردودية المالية للتوت المجمد تكون أكبر نظرا لطول فترة إنتاجه، غير أنها تتفاوت من فلاح إلى آخر. وعموما فإن مداخيل التوت المجمد هي التي تحدد المردودية النهائية للموسم.

سجلت صادرات المغرب من الفراولة الطازجة في عام 2022 رقما قياسيا على الإطلاق ووأصلت البلاد تنويع منافذها. على الرغم من أن حجمها أقل من حجم الفراولة المجمدة أو حتى التوت الطازج والتوت الأزرق، إلا أن الفراولة الطازجة تظل واحدة من منتجات التصدير الرئيسية للبلاد.

في عام 2017 ، تم تصدير أكثر من ثلاثة أرباع الفراولة المغربية الطازجة إلى إسبانيا، ولكن بعد خمس سنوات ، انخفضت حصتها إلى 20٪. تعد إسبانيا واحدة من المستثمرين الرئيسيين في الزراعة المغربية، وكانت مشاريع الفراولة في المغرب تركز في الأصل على عمليات التصدير نحو هذا البلد. وقد سمح ذلك للمصدرين الإسبان بتمديد موسم التصدير لأن ذروة إنتاج الفراولة الطازجة في إسبانيا يكون في مارس وأبريل، وفي المغرب في يناير وفبراير. تدريجيا، أصبحت المملكة المتحدة الوجهة الرئيسية للفراولة المغربية الطازجة حيث في عام 2022 استوردت ما يقرب من نصف صادرات المغرب من الفراولة. وتجدر الإشارة إلى أن خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، ساهم في ظهورها كرائدة في واردات الفراولة.

هناك اتجاه مهم آخر في تطوير الصادرات المغربية وهو الزيادة المهمة في الإمدادات إلى الشرق الأوسط في السنوات الأخيرة (30 ضعف بين عامي 2017 و 2022). وكان المشترون الرئيسيون هم الإمارات العربية المتحدة وقطر، بينما تم توريد كميات أصغر أيضا إلى المملكة العربية السعودية والبحرين وعمان والكويت.

غير أنه وعلى الرغم من كل الحيوية التي يعرفها القطاع و تطوره الملحوظ، فإنه يعاني من عدة إكراهات كبرى و خاصة منها:

- هيمنة الضيعات الصغيرة غير المنظمة و التي تقل مساحتها عن 5 هكتارات،

- ضعف الوعاء العقاري الصالح للاستثمار (أراضي الجموع، أملاك غابوية، ....)،

- تراجع أرباح توت الأرض مما يهدد بتراجع المساحة المخصصة لهذه الزراعة لمصلحة زراعات أخرى، إضافة إلى نسبة الضريبة على القيمة المضافة المرتفعة المفروضة غلى جميع مدخلات الإنتاج؛ زيادة على عدم استقرار سعر الصرف مما يؤدي غالبا إلى ارتفاع أسعار المدخلات المستوردة.

- على المستوى التقني: مشاكل متعلقة بالأصناف، إنهاك التربة، غياب التناوب الزراعي،

- على المستوى التجاري: تزايد اشتراطات الجهات المستوردة في ما يخص الجودة و الجانب الاجتماعي للعاملين و شهادات التصديق، إضافة إلى مشاكل التسويق.

و حسب أحد كبار المنتجين، هناك شروط ضرورية لمساعدة الفلاحين و القطاع بصفة عامة:

- توفر أصناف أكثر مقاومة للأمراض و الآفات سيساعد على احترام الاشتراطات الصحية التي تزداد صرامة كل يوم.

- حاجة القطاع إلى التأطير من طرف الدولة وتقنين المساحة من أجل الحد من غزارة الإنتاج.

- بسبب سرعة تعفن الفواكه الحمراء، من الضروري تسهيل وتسريع الإجراءات الإدارية عند التصدير.

- ضرورة التزام الفلاحين بكل طواعية باحترام المواصفات وشهادات التصديق التي يشترطها المستوردون، بل المبادرة إلى ذلك دون انتظار ذلك منهم.

- بالنسبة للمبيدات: يجب على الجهات المختصة مساعدة الفلاحين على الإحاطة بكل ما له علاقة بالمبيدات و استخداماتها و مدى ملاءمتها لمواصفات البلدان المستوردة.

- نظرا لاختلاف اشتراطات الأسواق المستوردة، فإن الفلاح يجد نفسه أحيانا مضطرا لتقسيم ضيعته إلى مجموعة من القطع، حيث يطبق مواد وقاية نباتية مختلفة حسب المطلوب منه من طرف كل جهة.

توت العليق و التوت الأزرق

في عموم مناطق العالم، يتم زراعة أنواع مثل توت العليق والتوت الأزرق، في نفس المناطق التي يزرع فيها توت الأرض، و ذلك للأسباب التالية:

- اشتراكها في نفس متطلبات المناخ و التُربة (الظروف الفيزيائية و الكيميائية للتربة).

- تشابهها في متطلبات التسميد، وقابليتها للزراعة تحت نفس نوعية البيوت البلاستيكية.

- قابليتها للإنتاج لنفس الأغراض: الطازج و المجمد.

- اشتراكها في نفس التجهيزات والوسائل اللازمة من أجل التلفيف والتجميد.

شرع بعض الفلاحين بمنطقة اللوكوس، مند 2004، في زراعة الأصناف الأولى لتوت العليق (فرومبواز) و التي لا تتطلب الكثير من البرودة، و لديها قابلية كبيرة للتأقلم مع الظروف المناخية للمنطقة. وقد تكللت هذه المحاولات بالنجاح بحيث توسعت المساحة من 30 هكتار سنة 2005 إلى 4800 هكتار حاليا، بحجم تصدير بلغ خلال الموسم 2021/22 حوالي 64135 طن، منها 49.229 طن طازج و 14.906 طن مجمد. في عام 2022 ، تضاعفت الكميات المصدرة من توت العليق المجمد من المغرب ووصلت إلى رقم قياسي، مع العلم أنه قبل عامين فقط ، لم تتجاوز 3600 طن. وهذا يعني أنه في غضون عامين، ضاعف المنتجون المغاربة صادراتهم بمقدار 4,6. من حيث القيمة، زادت الصادرات بمقدار 2,7 مرة خلال العام وبلغت 60 مليون دولار.

يتم تصدير الجزء الأكبر من التوت الطازج والمجمد المنتج في المغرب إلى أسواق دول الاتحاد الأوروبي ، وخاصة ألمانيا. ومع ذلك ، في عام 2022 ، توسع توزيع الصادرات بشكل كبير. لأول مرة ، تم تصدير توت العليق المجمد من المغرب بكميات كبيرة في عام 2022 إلى الإمارات العربية المتحدة

والبرازيل وتونس وجنوب إفريقيا وكرواتيا وكندا وقطر والبحرين والمملكة العربية السعودية.

أما التوت الأزرق فلم تبدأ زراعته بالمنطقة إلا سنة 2008 على مساحة 15 هكتار، ارتفعت حاليا إلى 4600 هكتار، وقدرت الصادرات خلال موسم 2021/22 بحوالي 57 508 طن، منها 52.376 طن طازج و 5132 طن مجمد.

في عام 2022، احتل المغرب المرتبة الرابعة بين أكبر مصدري التوت الأزرق الطازج في العالم، متجاوزا حتى الولايات المتحدة. في البداية، كان أكثر من 90 ٪ من الصادرات موجهاً نحو إسبانيا، التي كانت تعيد تصدير التوت الأزرق المغربي، من أجل إطالة موسم مبيعاتها. لكن انخفضت حصة إسبانيا من الشحنات المغربية إلى 36 ٪ بين عامي 2017 و 2022 ، ويذهب الجزء الأكبر من الصادرات حالياً مباشرة إلى البلدان المستهلكة، وخاصة الاتحاد الأوروبي ، وكذلك المملكة المتحدة والنرويج. منذ عام 2017 ، تضاعف إجمالي صادرات التوت الأزرق الطازج من المغرب إلى دول الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا بمقدار 9.5 لتصل إلى 1900 طن. حتى عام 2022 ، كانت روسيا أيضا وجهة مثيرة للاهتمام لمصدري التوت المغربي، ولكن بسبب غزو أوكرانيا والعقوبات اللاحقة والتباطؤ الاقتصادي ، استوردت روسيا 400 طن فقط العام الماضي.

ويتميز التوت الأزرق بطول عمر نبتته مقارنة بالفواكه الحمراء الصغيرة الأخرى، و بقدرته على التأقلم مع جميع أنواع التربة و المناخ، لهذا فقد شهد توسعاً كبيراً في مساحاته خلال السنوات الأخيرة؛ غير أن المهنيين لا يخفون تخوفهم من تهافت الفلاحين على زراعة هذا النوع بشكل مفرط و بأصناف غير جيدة، و بالتالي لن يستطيع إنتاجها التميز عما هو موجود حاليا في الأسواق من حيث الجودة و القيمة المضافة، الأمر الذي يستدعي بالضرورة خلق توازن بين إنتاج التوت الأزرق و الاستهلاك على مستوى الأسواق العالمية. وهذه حقيقة تهم مختلف الدول وليس المغرب وحده.

على مستوى السوق المحلي المغربي, في الوقت الراهن يتم تصريف كميات محدودة من توت العليق والتوت الأزرق ، حيث بدأ المستهلكون يتعرفون على هذين النوعين بشكل تدريجي شأنها شأن فواكه دخيلة أخرى. لكن رغم ذلك يجب العمل على تطوير السوق واستغلال جميع الفرص مهما صَغُرَت نظرا لأهميتها في إطار الآفاق المستقبلية لتطور قطاع الفواكه الحمراء الصغيرة بالمغرب. بحسب المهنيين الإمكانات موجودة ولكن عدم وجود سلسلة تبريد أساسية في دائرة التسويق لهذه الفاكهة الهشة وعادات المستهلك المغربي الذي ألف منذ فترة طويلة التعامل مع صنف الفراولة فقط، تمنع التطور السريع للطلب.

بنية تحتية مهمة

تعتبر وحدات التبريد ذات المستوى الجيد التي يتوفر عليها المغرب لخدمة صادراته من توت الأرض صالحة أيضا لتوت العليق والتوت الأزرق، ذلك أنها تتطلب نفس المعاملة لمرحلة ما بعد الجني على مستوى التخزين و مراقبة الحرارة و الرطوبة و النقل و بشكل مختلط حتى.

و يعود سبب الارتفاع الذي عرفته الصادرات المغربية في السنوات الأخيرة، و بالأخص منها صادرات توت الأرض المجمد، إلى المقاولات الفلاحية التي وظفت استثمارات مهمة في وحدات التعبئة و التوضيب و التجميد و في وضع بنيات للتأطير لمصلحة مجموعات من الفلاحين.

و فيما يتعلق بمراقبة المعايير التقنية لجودة الفواكه الحمراء الصغيرة، فإن المؤسسة المستقلة لمراقبة و تنسيق الصادرات هي التي تتكلف بمراقبة مدى احترام وحدات التوضيب، للمتطلبات التقنية المطابقة لمعايير الأسواق الخارجية. أما فيما يخص الجانب اللوجستي، فإن المُصَدِّرين المغاربة للفواكه الحمراء يتمتعون بميزة مهمة تخص تكاليف النقل تجاه الأسواق الأوربية و ذلك بحكم القرب، مقارنة مع المنافسين الآخرين مثل مصر و غيرها، الملزمين باللجوء إلى النقل الجوي الأكبر كلفة.

طموحات القطاع

بحلول عام 2030 ، يهدف القطاع إلى تحقيق :

-الفراولة: 5000-4000 هكتار وأكثر من 180.000 طن للتصدير

-توت العليق: 6000-5000 هكتار وأكثر من 75.000 طن تصدير

-التوت الأزرق: 6000-5000 هكتار وأكثر من 100.000 طن تصدير

بالنسبة للأنواع الثلاثة وإذا تم تحقيق الأهداف المرجوة، فإن حجم الصادرات سيتجاوز 350.000 طن.

الحفاظ على ديناميكية القطاع

السؤال الذي يطرح نفسه هو كيفية الحفاظ على ديناميكية قطاع الفواكه الحمراء الصغيرة وتحفيزها؟ وفقا للمهنيين، تكمن الوصفة في نشر العديد من الروافع:

- الاستثمارات المباشرة في المناطق الجنوبية من أجل تبكير أكبر للإنتاج. كما أن تطوير محاصيل الفاكهة الحمراء الصغيرة، خاصة في مناطق الأطلس الأوسط، سيسمح بتغطية فترة الصيف.

- الحفاظ على مستويات جودة الثمار من خلال الاستثمار في سلاسل التبريد والدوائر اللوجستية وكذلك اعتماد معايير الجودة على المستوى الاجتماعي.

- تنويع فرص التصدير من خلال فتح أسواق جديدة مثل الصين واليابان وكوريا الجنوبية.

- تشجيع البحث العلمي للحصول على اصناف نباتية وطنية. وعلى هذا المستوى يمكن للمغرب أن يؤمن مستقبل هذا القطاع المربح للغاية، من حيث عائدات النقد الأجنبي وخلق فرص العمل.

ما هي أكبر التحديات في الوقت الحالي

أصبح تغير المناخ مشكلة متزايدة بسبب ارتفاع درجات الحرارة التي تؤثر، على سبيل المثال، على بداية الإزهار وإنتاج أنواع معينة. لكن التحدي الرئيسي للمنتجين المغاربة هو تقلبات الطلب والسوق حيث أن هناك أسابيع تباع فيها المنتجات المغربية بأسعار منخفضة للغاية، مما يؤثر بشكل كبير على مردودية المنتجين.

كما يعد ارتفاع تكاليف الإنتاج مصدر قلق رئيسي آخر للمنتجين الذين يحاولون الابقاء على هوامش ربح جيدة. لكن الشاغل الرئيسي هو الاستخدام المستدام لمياه للري، لأن قلة الأمطار تثير القلق في

المغرب. بالإضافة إلى ذلك، فإن إنتاج التوت يولد الكثير من النفايات البلاستيكية ويجب بذل جهود كبيرة لإعادة التدوير.

علاوة على ذلك من الصعب بشكل متزايد العثور على قوة عاملة كافية طوال موسم الانتاج. ويحاول المنتجون التكيف مع هذا الوضع من خلال توفير وسائل النقل لجلب العمال من المناطق النائية.

تنظيم أفضل للقطاع

حتى نهاية عام 2017 ، ومن الناحية التنظيمية ، كان قطاع الفاكهة الحمراء تحت إشراف كيانين: الجمعية المغربية لمنتجي الفاكهة الحمراء والجمعية المغربية لتعبئة ومصدري الفاكهة الحمراء. ولكن منذ عام 2018، أنشأ المتخصصون في هذا القطاع الاتحاد المغربي البيمهني للفواكه الحمراء "انترابروبيريز المغرب». وتتمثل أهداف الاتحاد في تطوير وتعزيز القطاع والدفاع عن المصالح المهنية المشتركة لأعضائه.

المهرجان الوطني للفاكهة الحمراء

اجتماع سنوي لتعزيز القطاع

يحظى قطاع الفاكهة الحمراء في المغرب معرضه الخاص «المهرجان الوطني للفاكهة الحمراء» والذي تم إدراجه كحدث أساسي في جدول أعمال المهنيين. يتم تنظيم هذا الاجتماع السنوي بالتناوب بين العرائش القنيطرة، عاصمتي أكبر حوض لإنتاج الفاكهة الحمراء في المغرب، ويهدف هذا الاجتماع السنوي، من بين أمور أخرى، إلى خلق مساحة للترويج والاستثمارات للقطاع. وبالتالي فإنه يساهم في النهوض بالقطاع من خلال عرض تنوع المنتوج المغربي والفرص التي يوفرها على المستوى المحلي والدولي.

كما أنها فرصة لتعزيز التواصل والشراكات بين المنتجين وموردي المدخلات والخدمات، المغربية والأجنبية، فضلا عن تقديم تقنيات جديدة تم تطويرها لتحسين إنتاجية وجودة الثمار الحمراء.

تنظيم الأيام العلمية داخل المعرض، يعرف مشاركة كبيرة للمهنيين. وتركز التدخلات بشكل عام على المواضيع التي تهم مختلف اصناف الفاكهة الحمراء والتي تسمح للمشاركين بالتعرف على الوضع الحالي للقطاع وآفاقه المستقبلية ومناقشة الجوانب التقنية المختلفة.

أهمية تلقيح الفواكه الحمراء

قد يكون تلقيح الفواكه الحمراء داخل البيوت البلاستيكية المغطاة أمرا ليس بالسهل. لهذا من الضروري للفلاح أن يهتم بنفس الدرجة بكل من الزراعة و بالحشرات المُلقِّحة (نحل و دبابير) خلال مرحلة الإزهار، من أجل الحصول على منتوج جيد.

فمن أجل الحصول على ثمار ذات حجم متجانس و منتظم و كاملة النمو و بهيئة مثالية، يجب أن يتم تخصيب جميع الأجزاء الضرورية للزهرة. و يقوم النحل بعملية التلقيح بشكل جيد في الظروف المواتية، غير أن الجو البارد و المضبب يؤثر على كفاءته، لهذا فإن تلقيح زراعة الفراولة و التوت البري و التوت الأسود قد تكون غير منتظمة في مثل هذه الأحوال وذلك لما تلقاه الحشرات من صعوبة في تحديد الاتجاهات في الضوء المشتت بالأخص تحت بعض أنواع البلاستيك, و في الأجواء المضببة و في الضوء المنخفض، و في درجات حرارة تقل عن 15 درجة و في حالة الرياح القوية.

من هنا تظهر مزايا الدبابير لكونها أكثر كفاءة ومرونة بغض النظر عن الظروف الجوية وعلى طول دورة الإنتاج. و بالفعل فإن الدبابير بفضل حجمها و تكوينها الجسماني تعتبر أكثر تأهيلا لعملية تلقيح الأزهار، لهذا تعرف إقبالا كبيرا من طرف الفلاحين بسبب مزاياها العديدة:

-عكس النحل، فإن الدبابير تتميز بنشاطها نهارا حتى في درجات حرارة 7 أو 8 درجات و في أجواء مضببة أو في حالة الرياح القوية.

-تشرع باكرا في نشاطها و تستمر حتى حلول الظلام، زيادة على كونها تُخصِّب عددا أكبر من الأزهار في التحليق الواحد و الدقيقة الواحدة مقارنة بالنحل.

ولابد من الإشارة إلى أن عدد الخلايا الواجب إدخالها إلى الحقل تتوقف على نوعية الزراعة، و معدل الإزهار، و الفترة الزمنية من العام (عدد أكبر في الأجواء الباردة) و وجود نحل أو عدمه. و من المهم أيضا، التأكيد على ضرورة مراعاة تأثير المبيدات على الحشرات الملقحة و غيرها من الحشرات المساعدة. وختاما، ومن أجل فعالية أكبر لعملية التلقيح، ننصح الفلاحين بالمزاوجة بين النحل و الدبابير نظرا لتكامل عملها.

تأمين الفلاح

منذ 1963

مامدا

من خلال مجموعة من منتجات التأمين المتكاملة والمبتكرة والتي تغطي
التأمين على الأشخاص، والممتلكات بما فيها الماشية، المحاصيل،
البنايات، أدوات الإنتاج والمسؤولية المدنية.
تظل التعاضدية الفلاحية المغربية للتأمين (مامدا)
معبئة على الدوام إلى جانب العالم القروي.

التعاضدية الفلاحية
mamda

WWW.MAMDA-MCMA.MA

التعاضدية الفلاحية المغربية للتأمين • شركة التأمين التعاضدي ذات مجلس الإدارة و هيئة الرقابة • شركة خاضعة لأحكام القانون رقم 99-17 المتعلق بمدونة التأمينات • س.ت : 59789 • ت.م.م : 00160944200096