



RIPE-Olive

RÉHABILITATION ET INTENSIFICATION DES
PLANTATIONS D'OLIVE EN ZONE PLUVIALE

UNITÉ DE TRITURATION

situation de référence - AUTOMNE 2011

Heure début entretien

ad.15

Heure fin entretien

ad.16

N° QUESTIONNAIRE

ad.1

incrivez le numéro de 4 chiffres
faire précéder les unités par 0

ad.2

CODE RÉPONDANT

Nom de l'Unité de trituration

ad.3

téléphone

ad.4

adresse

ad.5

email

ad.6

site internet

ad.7

Lettre d'introduction

Bonjour, C&O, une organisation spécialisée dans les sondages d'opinion, mène une étude dans votre région et nous espérons que vous y participerez !

C&O mène une enquête sur la culture et la transformation de l'olive dans votre région et demande votre participation dans cette importante étude à cause de votre expérience en tant que gérant d'une unité de trituration. Dans quelques jours, vous serez contactés par un enquêteur de C&O qui prendra rendez-vous avec vous pour un entretien. Pendant cet entretien qui durera moins d'1 heure, notre enquêteur vous posera des questions concernant la façon dont vous triturez les olives, les relations avec les cultivateurs et le marché de manière générale

L'étude est financée par l'Agence Pour le Partenariat et le Progrès, qui a recruté C&O pour mener ces entretiens. Les informations que vous fournirez seront utilisées pour améliorer les programmes et l'assistance destinés aux agriculteurs d'olive dans votre région. C&O gardera ces informations strictement confidentielles. Vos réponses seront résumées sous forme statistique (agrégé) pour tous nos rapports, et votre nom et toute autre information qui pourrait vous identifier resteront strictement confidentiels. Nous espérons que vous participerez à cette importante étude ! Si vous avez des questions à propos de cette étude, veuillez contacter C&O au 0522 399 933.

Abdallah Omari -C&O

Chronologie des visites / contacts

JOUR ET HEURE	RÉSULTAT DU CONTACT	NOUVEAU RENDEZ-VOUS
1 Date : Heure :	<input type="text"/> 01 <input type="text"/> 02 <input type="text"/> 03 <input type="text"/> 04 <input type="text"/> 05 <input type="text"/> 06 <input type="text"/> 07 <input type="text"/> 08	Date : Heure :
2 Date : Heure :	<input type="text"/> 01 <input type="text"/> 02 <input type="text"/> 03 <input type="text"/> 04 <input type="text"/> 05 <input type="text"/> 06 <input type="text"/> 07 <input type="text"/> 08	Date : Heure :
3 Date : Heure :	<input type="text"/> 01 <input type="text"/> 02 <input type="text"/> 03 <input type="text"/> 04 <input type="text"/> 05 <input type="text"/> 06 <input type="text"/> 07 <input type="text"/> 08	Date : Heure :
F Date : Heure :	<input type="text"/> 01 Qre réalisé <input type="text"/> 02 Contact abandonné	NOMBRE TOTAL DE VISITES ad.27 <input type="text"/>

RÉSULTAT DU CONTACT

<input type="text"/> 01	entrevue complète	<input type="text"/> 02	entrevue interrompue	<input type="text"/> 03	contact pas disponible	<input type="text"/> 04	entrevue reportée
<input type="text"/> 05	entrevue refusée-pourquoi ?	<input type="text"/> 06	personne à la maison	<input type="text"/> 07	ne peux localiser	<input type="text"/> 08	autres - précisez

Répondant

* le répondant doit être soit le propriétaire, soit le gérant

Prénom, Nom de la personne interrogée

ad.8

téléphone personne interrogée

ad.9

Localisation

Région
ad.10

Province
ad.11

Commune
ad.12

Douar
ad.14

Consentement

Merci d'avoir accepté de discuter avec moi aujourd'hui. L'étude que je mène concerne la culture et la transformation de l'olive dans votre région. L'étude est financée par l'Agence du Partenariat pour le Progrès, qui a recruté mon organisme, C&O, pour entreprendre l'enquête. Je demande votre participation dans cette importante étude de recherche à cause de votre expérience en tant que gérant d'une unité de trituration. Pendant cet entretien, qui durera à peu près une heure ou moins, je vais vous poser des questions à propos de la façon dont vous triturez les olives, les relations avec les cultivateurs et le marché de manière générale.

Les informations que vous me donnerez seront strictement confidentielles. Vos réponses seront résumées sous forme statistique (numérique) pour tous nos rapports, et votre nom et toute autre information qui pourraient vous identifier seront séparés de vos réponses et maintenues confidentiels, et détruits à la fin de l'étude. Votre participation dans cette enquête est volontaire. Vous pouvez choisir de ne pas répondre à n'importe quelle question, et vous pouvez arrêter de participer à tout moment. Par ailleurs, vous pourrez être contacté par la suite par mon superviseur qui vérifiera si cet entretien s'est déroulé de manière correcte. De même, nous aurons également peut-être besoin de vous parler à nouveau l'année prochaine à propos de vos activités agricoles. Si vous avez des questions à propos de cette étude et vos droits de confidentialité, veuillez contacter C&O au 0522 399 933.

Avez-vous des questions ?

Etes-vous prêt à participer à l'étude ?

Pouvons-nous commencer maintenant ?

Nom de la personne

Consentement

01 Non 02 Oui

01 Non 02 Oui

Module V : Signalétique du répondant

RÉPONDANT

V1.Sexe ☐ 01 Masculin ☐ 02 Féminin

V2.Âge

V3. Quelle est votre fonction au sein de cette unité de trituration ?

☐ 01 propriétaire ☐ 02 gérant ☐ 03 technicien ☐ 04 autres-p?

V4. Quel est le plus haut diplôme que vous avez obtenu ? [Niveau d'instruction]

☐ 01 autodidacte sans instruction ☐ 02 coranique ☐ 03 primaire ☐ 04 secondaire
☐ 05 formation professionnelle ou agricole ☐ 06 formation supérieure ☐ 07 autres - préciser

V5. Quelle est votre formation en matière d'agriculture ?

☐ 01 aucune formation agricole (théorique) / formation sur le tas / terrain : familiale ☐ 03 formation de technicien
☐ 02 formation (théorique) sommaire ☐ 04 formation supérieure

V6. Quelle est votre formation en matière de trituration ?

☐ 01 aucune formation / apprentissage ☐ 03 formation de technicien
☐ 02 formation (théorique) sommaire ☐ 04 formation supérieure

SIGNALÉTIQUE DE L'UNITÉ DE TRITURATION

Activités

V7.a Quel est le statut juridique de l'UT ? Le propriétaire de l'UT est ...

☐ 01 un particulier - personne physique ---> V7.b. Précisez ☐ 01 Homme ☐ 02 Femme

☐ 02 une société
☐ 03 une association
☐ 04 une coopérative
☐ 05 un groupement

V8. Y a-t-il des femmes parmi les propriétaires de l'UT ? ☐ 01 NON ☐ 02 OUI

V9. Quelle est la date de création de cette UT ?

V9a. mois V9b. année

V10. De Quel type est cette unité de trituration ?

☐ 01 semi-moderne ☐ 02 moderne

Quelle est la limite géographique desservie par cette UT ?

V11. Combien de douars desservez-vous ?

V12. Précisez SVP le nom des douars

V12. Nombre de douars V13. Nom des douars

V13. En général, à quel mois commence la campagne ?

V14. En général, à quel mois se termine la campagne ?

V15. Parmi les activités que je vais vous citer, quelles sont celles que votre unité de trituration exerce ?

NON OUI

☐ 01 ☐ 02 trituration d'olives pour le compte des agriculteurs en contrepartie d'une somme d'argent ou d'une part d'huile [PRESTATION DE SERVICE]
☐ 01 ☐ 02 trituration d'olives pour certains groupes d'agriculteurs (prestation de service pour coopératives, associations, autres)
☐ 01 ☐ 02 achat des olives auprès des agriculteurs pour trituration
☐ 01 ☐ 02 mise en bouteille d'huile d'olive
☐ 01 ☐ 02 vente d'huile d'olive
☐ 01 ☐ 02 trituration pour le compte personnel, pas pour la vente
☐ 01 ☐ 02 autres - précisez svp

As. - M

Ressources humaines

V16. Est-ce que vous avez du personnel dédié

NON OUI

☐ 01 ☐ 02 ...aux achats et approvisionnements
☐ 01 ☐ 02 ... à la comptabilité
☐ 01 ☐ 02 ... à la gestion technique

NON OUI

☐ 01 ☐ 02 ... à la qualité et au contrôle
☐ 01 ☐ 02 ... au commercial

Pour chacune des fonctions suivantes, dites-moi svp

V17 ...le nombre d'employés qui ont occupé ces postes durant la dernière campagne ?

V18 ...Combien parmi-eux sont des hommes ? des femmes ?

V19 ...Combien parmi ceux-ci travaillaient chez vous durant la campagne d'avant ?

	V19. Homme	V19. Femme	V20. An dernier
V17a cadres	V18a1	V18a2	V19a
V17b techniciens	V18b1	V18b2	V19b
V17c ouvriers permanents avec qualifications	V18c1	V18c2	V19c
V17d ouvriers permanents sans qualifications	V18d1	V18d2	V19d
V17e ouvriers saisonniers	V18e1	V18e2	V19e
V17f ouvriers journaliers	V18f1	V18f2	V19f

V20a. Est-ce que vous avez réalisé des formations (stages de perfectionnement ou formations continues) pour vos employés durant la dernière campagne ?

V20b. Si Oui, dans quels domaines ?

V21a. Est-ce que vous avez réalisé des formations (stages ou formations continues pour vos employés LA CAMPAGNE D'AVANT

V21b. Si Oui, dans quels domaines ?

	V20a. FORMATION dernière campagne		V21a. FORMATION CAMPAGNE D'AVANT	
	NON	OUI	NON	OUI
V20b. / V21b. DANS QUELS DOMAINES	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
comptabilité	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
gestion	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
technologie de valorisation	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
hygiène	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
contrôle qualité	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
commercialisation	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
fonctionnement de machines	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02
autres - p?	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02	<input type="checkbox"/> 01	<input type="checkbox"/> 02

Infrastructure

V22. Est-ce que votre unité de trituration dispose des infrastructures suivantes ?

NON OUI

☐ 01 ☐ 02 un bureau
☐ 01 ☐ 02 une aire de reception des olives
☐ 01 ☐ 02 une aire de stockage des olives
☐ 01 ☐ 02 salle de stockage de l'huile d'olive
☐ 01 ☐ 02 une aire de séchage des grignons

NON OUI

☐ 01 ☐ 02 une aire pour le stockage des sous-produits
☐ 01 ☐ 02 un bassin d'évaporation des eaux de lavage et de végétation
☐ 01 ☐ 02 un laboratoire
☐ 01 ☐ 02 une salle d'exposition et de vente
☐ 01 ☐ 02 des sanitaires

V23. Durant les 2 dernières campagnes, avez-vous apporté des modifications à votre unité ?

☐ 01 NON -> V25

☐ 02 OUI

V24. De quelles opérations s'agit-il ?

<input type="checkbox"/> 01 aménagement des locaux (cloisons, carrelage,...)	<input type="checkbox"/> 05 construction de bloc sanitaire (WC, douche, réfectoire, vestiaire,...)
<input type="checkbox"/> 02 équipement en machines et installations	<input type="checkbox"/> 06 potabilisation de l'eau
<input type="checkbox"/> 03 rénovation de matériel (inox, performant,...)	<input type="checkbox"/> 07 autres à préciser (extension de locaux, nouvelles lignes)
<input type="checkbox"/> 04 acquisition de matériel de mesure et de contrôle (température, durée, acidité, teneur en huile des olives,...)	

V25. Avez-vous des projets de développement de votre unité ? ☐ 01 NON ☐ 02 OUI

W1

V26. Avez-vous un programme d'investissement écrit et chiffré pour les années à venir ?

☐ 01 NON

☐ 02 OUI -> W1

V27. Avez-vous une idées des investissements nécessaires pour réaliser ce développement (budget constructions, équipement, personnel,...) ?

☐ 01 NON
☐ 02 OUI

Module W : Processus de trituration, machinerie

BROYAGE

W1. Où stockez-vous les olives avant de les broyer ?

01

aire libre non clôturée

02

hangar non couvert

03

local avec toiture

04

autres - préciser

01

à même le sol

02

dans les sacs

03

dans des caisses non aérées

04

dans des caisses aérées

05

autres - préciser

W3. Généralement, combien de temps stockez-vous les olives avant de les broyer ?

01

broyé le jour-même

02

1-2 j

02

3-5 j

02

6-7 j

02

8-30 j

02

plus d'1 mois

W4. Est-ce que vous enlevez les rameaux et les pierres avant de les broyer ?

01

NON

02

OUI

POUR LES UNITÉS SEMI-MODERNE

W5. Effeuillez-vous les olives avant de les broyer ?

01

NON

02

OUI

W6. Est-ce que vous lavez les olives avant de les broyer ?

01

NON

02

OUI

W7. Quel type de broyeur utilisez-vous ?

01

à meule

02

métallique à marteaux

03

métallique à cylindres

04

métallique à disques

05

métallique à roues

MALAXAGE

W8. Quelle est la durée de malaxage ?

01

moins de 15 min

02

16 - 30 min

03

31 - 45 min

04

46 - 60 min

05

plus de 60 min

W8a. Comment le mesurez-vous ?

01

estimation

02

regarder horloge

03

chronomètre

W9. Le malaxage est fait à quelle température ?

01

moins de 20°C

02

20 à 25°C

03

plus de 25°C

W9a. Comment le mesurez-vous ?

01

thermomètre manuel

02

thermomètre fixé sur l'appareil

03

il n'est pas mesuré

W9b. Est-ce que le chauffage de la pâte lors du malaxage se fait indirectement à travers une paroi ou directement par ajout d'eau chaude ?

01

indirectement

02

directement

EXTRACTION

W10. Quel système de trituration utilisez-vous ?

01

pression

02

centrifugation

01

dans les bidons en plastique

02

dans les nquires

01

système continu 2 phases

02

système continu 3 phases

01

à chaud

02

à froid

PROTECTION ENVIRONNEMENT, HYGIÈNE

Je vais maintenant des questions sur vos exigences en matière d'hygiène

W14. Est-ce que votre personnel porte des habits spécifiques que vous leur donnez ?

01

NON

02

OUI

W15. Si Oui, en quoi consistent-ils ?

01

bonnet

02

blouse

03

chaussures spécifiques

04

pantalon

05

veste

06

autres - p?

W15a. Avez-vous des cartes sanitaires pour le personnel de production ?

01

NON

02

OUI

W16. Pendant la campagne, à quelle fréquence nettoyez-vous les outillages, machines, installations et sol en contact avec les olives, la pâte ou l'huile d'olive ?

01

chaque 0-8 heures

02

chaque 9-16 heures

03

fin de chaque journée

04

tous les 2 jours

05

moins souvent qu'1 fois tous les 2 jours

W16a. Comment se fait le nettoyage ?

01

balayer

02

laver

03

frotter

04

rincer

05

avec l'eau chaude

06

avec détergent

07

autres - préciser

W17. A quelle fréquence nettoyez-vous tous les autres équipements ou locaux de l'UT qui n'ont pas de contact avec le produit ?

01

seulement au début de la campagne

02

au début et à la fin de la campagne

03

au début, à la fin et quelquefois pendant la campagne

04

au début, à la fin et fréquemment pendant la campagne

05

autres - préciser

W17a. Comment se fait le nettoyage ?

01

balayer

02

laver

03

frotter

04

rincer

05

avec l'eau chaude

06

avec détergent

07

autres - préciser

W18. Est-ce que vous nettoyez les récipients d'huile ?

W18a. Si Oui, Comment ?

W19. Est-ce que vous nettoyez les bidons avant de les remplir ?

W19a. Si Oui, Comment ?

W20. Est-ce que vous nettoyez les bouteilles avant de les remplir ?

W20a. Si oui, Comment ?

COMMENT ?

W18. Récipients

01

NON

02

OUI

W19. Bidons

01

NON

02

OUI

W20. Bouteilles

01

NON

02

OUI

W21a. Est-ce que vous luttez contre ... ?

W21b. Si Oui, est-ce que vous utilisez un produit avec pesticide ?

W21c. Est-ce que le produit utilisé a une odeur ?

		PESTICIDE		ODEUR	
		NON	OUI	NON	OUI
lutte contre microbes	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>
lutte contre insectes	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>
lutte contre vermine	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>
lutte contre oiseaux	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>	<div><div>01</div>NON</div> <div><div>02</div>OUI</div>

W22. Y-a-t-il un système de contrôle, suivi et vérification des opérations de nettoyage, désinfection et traitement ?

01

NON

02

OUI

W23. Est-ce que vous êtes reliés au réseau de distribution d'eau potable ?

01

NON

02

OUI

W25a

W24a. Quelle est l'origine de l'eau que vous utilisez pour le lavage des olives ou son incorporation dans la pâte ?

01

un puit

02

une source

03

un lac

04

un oued

W24b. Traitez-vous cette eau avant utilisation ?

01

NON

02

OUI

W25a

W24c. Comment traitez-vous cette eau ?

01

ajout d'eau de javel continue (avec machine)

02

ajout d'eau de javel manuellement

03

autres - préciser

page 03

W24d. Vérifiez-vous sa potabilité ?

01

NON

W25

02

OUI

W24e. Comment vérifiez-vous sa potabilité ?

01

Analyse microbiologique

02

Utilisateur de comparateur (pour voi s'il y a du chlore résiduel)

03

autres - préciser

W25. Connaissez-vous les bonnes pratiques d'hygiène (BPH) ?

01

NON

02

OUI

W26. Connaissez-vous les principes HACCP ?

01

NON

02

OUI

W27a. Quelle importance accordez-vous à la qualité de l'huile produite ?

01

beaucoup d'importance

03

peu d'importance

02

importance moyenne

04

aucune importance

W27b. Avez-vous mis en place un système d'assurance qualité dans le but de recevoir une certification de votre unité ?

W28

01

NON

02

OUI

03

Je ne connais pas ces concepts

W27c. Si Oui, laquelle ?

Multiple

27b

27c

N

O

01

HACCP

01

02

02

ISO 22000

01

02

03

PIAQ

01

02

27b

27c

N

O

04

ISO 18000

01

02

05

autres - préciser

01

02

GESTION DES DÉCHETS

W28. Quel types de déchet sont produits par votre processus de trituration ?

W29. Où évacuez-vous ces déchets ?

		marginé	grignon	mélange grignon +marginé	eau de lavage
W28. types de déchets	NON	<div>01</div>	<div>01</div>	<div>01</div>	<div>01</div>
	OUI	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>
W29. cours d'eau	<div>01</div>	<div>01</div>	<div>01</div>	<div>01</div>	<div>01</div>
champs agricole	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>
lieu d'évacuation terrain vague	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>
bassin d'évacuation	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>
spontané autres - p?	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>	<div>02</div>

STOCKAGE HUILE

W32. Dans quel type de récipient stockez-vous l'huile obtenue ?

01

plastique

03

terre (nquire)

02

inox

04

autres - p?

Ass.

W33. Où stockez-vous l'huile obtenue ?

01

dans une pièce sans fenêtres

03

à l'air libre OU local non couvert

02

dans une pièce avec fenêtres

04

dans un bassin enterré (nquire)

W34a. Est-ce que l'huile est en contact avec l'air pendant le stockage ?

Ass.

M

W34b. Votre huile est-elle stockée sous une atmosphère contrôlée ?

01

NON

02

OUI

W34c. précisez température

°C

W35. Quel est le nombre MINIMUM de mois durant lesquels vous stockez l'huile avant de le vendre ?

35.Min

01

01

moins de 3 mois

02

02

3 à 6 mois

03

03

6 mois à 1 an

04

04

plus d'1 an

W36. Quel est le nombre MAXIMUM de mois durant lesquels vous stockez l'huile avant de le vendre ?

W37. Pourquoi le gardez-vous plus d'1 an ?

Module X : Production : intrants, volumes et label

INTRANTS

Pour chaque type de fournisseur potentiel que je vais vous citer, dites-moi svp
X1. si vous avez acquis des olives de leur part durant la dernière campagne ?
X2. de quel douar proviennent-ils ?
X3. quelle quantité avez-vous acquis auprès de ceux-ci ?
X4. et à quel prix moyen les avez-vous acquis auprès d'eux ?

X1	X2	X3	X4
NON OUI	Lieux / douar	quantité (quintal)	prix
<div>01</div> <div>02</div> Oliviers issus des proprio de l'UT			
<div>01</div> <div>02</div> contrat avec agri (sur pieds)			prix GLOBAL
<div>01</div> <div>02</div> courtier			prix au Kg
<div>01</div> <div>02</div> marché			prix au Kg
<div>01</div> <div>02</div> autres-p?			prix au Kg

X5a. Est-ce que vous achetez vos olives auprès des mêmes fournisseurs chaque année ?

01

NON

02

OUI

X5b. Pourquoi ? Pourquoi pas ?

X6. Comment les olives sont transportés vers l'unité ?

01

en caisses ouvertes

02

en caisses fermées

03

en sacs

04

en vrac

05

autres-p?

X7. Quels sont les mois durant lesquels vous avez reçu des olives à triturer ?

Sp - M

01

Sept

02

Oct

03

Nov

04

Déc

05

Janv

06

Fev

07

Mars

X8. Globalement, lors de la dernière campagne, quel était le niveau de maturité des olives reçues ?

unique

01

vert

02

semi-noir

03

complètement noir

X9. Quelles variétés d'olives avez-vous trituré lors de la dernière campagne ?

M

picholine / beldi

NON

OUI

01

02

picholine / languedoc

01

02

meslalla

01

02

menara

01

02

haouzia

01

02

arbequine

NON

OUI

01

02

dahbia

01

02

zebbouj

01

02

bouchouika

01

02

autre

01

02

X10. Quel est le critère le plus important pour l'achat des olives ?

Sp. U

01

variété

05

facilité de paiement

08

autres - p?

02

prix

06

proximité à l'unité

03

olives non endommagées

07

assurance de la livraison à l'unité

04

couleur, maturité

X11. Comment caractérisez-vous une olive de qualité ?

X12. Comment vous assurez-vous de la qualité des olives que vous achetez ?

© NORC / C&O • UNITÉ DE TRITURATION • vague 2011

Qre ID :

97

non applicable

98

ne sait pas

99

refus

page 04

VOLUMES ET CAPACITÉ

Pour toutes les questions qui suivent, nous nous intéresserons à quelques informations concernant la dernière campagne agricole.

LORS DE LA DERNIÈRE CAMPAGNE....

X13. Quelle était la capacité de trituration de vos machines ?
(nb de quintaux par heure) quintal / heure

X14. En moyenne, Combien de quintaux d'olives avez-vous trituré par jour ? quintal / jour

X15. En moyenne, Combien de litres d'huile d'olive avez-vous produit par jour ? litres / jour

X16. Quelles étaient vos heures de fonctionnement journalier ? DE À

X17. Combien de jours l'unité fonctionnait par semaine ? nb de jours / sem

X18. À quelles dates avez-vous commencé et terminé la trituration ?

X18.a date démarrage

X18.b date d'arrêt

X19. Combien de quintaux d'olives au total avez-vous trituré lors de la dernière campagne ?

olives triturées
Quintaux

X20. Combien de quintaux d'olives avez-vous trituré hors prestation de service ?

olives triturées - hors prestation
Quintaux

X21. Combien de litres d'huile d'olive avez-vous obtenu au total lors de la dernière campagne ? (prestation et hors prestation)

21.a PRESTATION SCE
litres dernière saison

21.b hors PRESTATION SCE
litres dernière saison

X22. Quel était le montant perçu au total durant la campagne écoulée au niveau des prestations rendues aux agriculteurs ?

22.a EN ESPÈCES
montant total en DH

22.b CONTREPARTIE EN NATURE
nb total de litre d'olive prélevée

X23. Est-ce que les agriculteurs supervisent la trituration de leurs olives ?

☐ aucun ☐ une partie supervise ☐ tous les agriculteurs supervisent

QUALITÉ

X24. Quel était le goût des huiles que vous avez produit lors de la dernière campagne ?

☐ la plupart amères
☐ entre amères et douces
☐ la plupart douces

X25a. Quel % de votre production hors prestation a été identifiée Vierge ?

% VIERGE

X25b. Quel a été le taux d'acidité moyen de cette huile ?

% acidité

X26a. Quel % de votre production hors prestation a été identifiée EXTRA vierge ?

% EXTRA VIERGE

X26b. Quel a été le taux d'acidité moyen de cette huile ?

% acidité

DURANT LA DERNIÈRE CAMPAGNE, Quel a été le taux d'acidité

X27. ... le plus bas de vos huiles ?

% acidité MIN

X28. ... le plus élevé de vos huiles ?

% acidité MAX

si au moins une réponse à X27 ou X28

X29. Qui a procédé à la mesure du taux d'acidité de vos huiles ?

☐ vous-mêmes ☐ le client ☐ un laboratoire externe
☐ un organisme certificateur
☐ autres - p ?

X29a. Est-ce que vous enregistrez des informations sur des registres que vous gardez ?

X30a ☐ NON ☐ OUI

X29b. Est-ce que ces informations concernent les données techniques sur le contrôle de la qualité ? (température, durée, acidité)

☐ NON ☐ OUI

X29c. Est-ce que vous avez un système de traçabilité

(sources des produits, conditions de production, détermination des lots de production)

☐ NON ☐ OUI

X30a. Est-ce que vous produisez des huiles qui sont certifiées biologiques ?

☐ NON ☐ OUI
W31a

X30b. Qui les certifie ?

X30c. Quel pourcentage de votre production (hors prestation) a été certifié biologique ?

%

X31a. Est-ce que votre huile fait l'objet d'une autre certification ?

W32 ☐ NON ☐ OUI

X31b. Si Oui, laquelle ? X31c. Qui les certifie ?

X31d. Quel pourcentage de votre production (hors prestation) a reçu cette certification ?

MISE EN BOUTEILLE ET LABELISATION

Maintenant, je vais vous poser des questions sur la mise en bouteille et la labelisation dans votre unité de trituration. Nous nous intéresserons si vous le voulez bien à la situation lors de la dernière campagne.

X32. Avez-vous un service de mise en bouteille ?

☐ NON ☐ OUI

X33.a Quel type de bouteille utilisez-vous ?

NON OUI

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

plastique transparent

plastique de couleur

verre transparent

verre de couleur

emballage de récupération

autres-p?

X33.b Détails

PVC PET autre

☐ ☐ ☐

☐ ☐ ☐

X34. Procédez-vous à l'étiquetage sous votre marque propre ?

☐ NON ☐ OUI

X35. Si Oui, utilisez-vous des labels ?

☐ NON ☐ OUI

X36a. Si Oui, quels labels utilisez-vous ?

X36b. Sur quel pourcentage de votre production ce label est-il apposé ?

NON OUI

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

appelation d'origine protégée (AOP)

(avec toutes les indications suivies pour la production des huiles de qualité (traçabilité))

indications géographiques

label agricole (atteste d'un niveau de qualité supérieur)

agriculture biologique

vierge / vierge extra

autres - p ?

36b. Pourcentage

%

%

%

%

%

%

%

%

TRANSPORT

X37. Est-ce que vous transportez l'huile vers le client ?

☐ NON ☐ OUI

X38a. Si Oui, comment transportez-vous cette huile au client ?

NON OUI

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

bidons / futs plastique

bouteille en verre

bouteille en plastique

fût en inox

autres - p ?

X38b. Détails

neuf récupération

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

☐ ☐

Module Y : Commercialisation, Marketing et partenariat

COMMERCIALISATION

- Y1. Durant la dernière campagne, avez-vous vendu les types d'huile suivants ?
Y2. Si Oui quelle est quantité de chacune dans vos ventes ?
Y3. Et quel est le prix moyen auquel vous l'avez vendu durant la dernière campagne ?

Y1. Type d'huile	Y2. Part dans les ventes	Y3. Prix DH / litres
NON OUI		
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 huile lampante	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 huile standard / courante	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 huile vierge	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 huile extra vierge	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L

Durant la dernière campagne....

Y4. A qui avez-vous vendu votre huile d'olive ?

Y5. En quelle quantité ?

Y6. Et à quel prix ?

Y7. Quel type d'huile lui avez-vous vendu ?

Y4. Clients	Y5. Quantité vendue (litres)	Y6. Prix DH / litres	Y7. Type d'huile vendue
NON OUI			huile lampante courante standard vierge extra vierge
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 vente directe de l'unité au consommateur final particuliers	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 vente aux intermédiaires	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 vente dans les souks a des particuliers	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 vente aux unités industrielles	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 ventes à l'étranger	<input type="text"/> Litres	<input type="text"/> DH/ L	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04

Y8. Pendant la dernière campagne, avez-vous vendu des produits secondaires ?

Y9. Si Oui, quels produits ?

Y10. Quelle quantité avez-vous vendu ?

Y11. À quel prix ?

Y12. Dans quels marchés commercialisez-vous vos produits secondaires ?

Y9. quel produit ?	Y10. Quantité vendue	Y11. Prix DH / U	Y12. dans quel marché ?
NON OUI	Unité		1 2 3 4 5
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 margine/ grignons / tourteaux	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04 <input type="checkbox"/> 05
<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 autres - p ?	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04 <input type="checkbox"/> 05

1> hammam / four - 2>agriculteur pour bétail

3> unité industrielles - 4>souk / consom.final - 5>autres - p ?

Y13. Comment décidez-vous des prix de vente de l'huile ?

- ☐01 coût + marge ☐03 autres - p ?
☐02 s'aligner sur la concurrence

Spontané

Y14. Pendant la dernière campagne, est-ce que vos recettes ont couvert vos charges et créé des bénéfices ?

- ☐01 Oui, nous avons eu des bénéfices
☐02 Nos ventes couvrent nos charges mais nous n'avons pas fait de bénéfices
☐03 Non, nous avons eu des pertes

Assisté - Unique

MARKETING

CONNAISSANCE DU MARCHÉ

Pour chacune de ces catégories d'acheteurs d'huile d'olive que je vais vous citer, dites-moi SVP

15a- quel type d'huile ils préfèrent acheter ?

15b- dans quel type d'emballage ?

CATÉGORIE D'ACHETEURS	TYPE D'HUILE ACHETÉE	EMBALLAGE
Assisté	huile pas chère extra vierge semi finie courante standard	vrac conditionné
individus de la région qui achètent de l'UT (client convaincu)	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02
individus de la région qui achètent des souks locaux	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02
intermédiaires	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02
unités industrielles locales	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02
entreprises étrangères	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02
autres (précisez)	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02 <input type="checkbox"/> 03 <input type="checkbox"/> 04	<input type="checkbox"/> 01 <input type="checkbox"/> 02

Y15d. Quels catégories d'acheteurs ciblez-vous pour la vente de vos olives ?

- NON OUI
- ☐01 ☐02 individus de la région qui achètent de l'UT (client convaincu)
☐01 ☐02 individus de la région qui achètent des souks locaux
☐01 ☐02 intermédiaires
☐01 ☐02 entreprises étrangères
☐01 ☐02 unités industrielles locales
☐01 ☐02 autres (précisez)

NON OUI

☐01 ☐02 AUCUN EN PARTICULIER

Y16. Avez-vous effectué des études de marché durant les 2 dernières années ?

- ☐01 NON ☐02 OUI ☐03 ne sais pas ce qu'est une étude de marché

Y17. Votre unité se tient-elle informée des prix de vente de l'huile d'olive ... ?

- NON OUI
- ☐01 ☐02 dans les souks ☐01 ☐02 sur le marché national
☐01 ☐02 auprès des intermédiaires ☐01 ☐02 sur le marché international

Y18. Est-ce que vos produits, votre mode de distribution ou vos prix changent en fonction du type de clients ?

Y18a. nos produits changent en fonction du type de clients

NON OUI

☐01 ☐02

Y18b. notre mode de distribution change en fonction du type de clients

☐01 ☐02

Y18c. nos prix changent en fonction du type de clients

☐01 ☐02

Y19a. Qu'est-ce qui distingue votre huile de celle des autres vendeurs d'huile ? Sp. M

- ☐01 une qualité supérieure ou distinctive ☐04 autres - précisez
☐02 des prix plus intéressants
☐03 sa disponibilité dans les lieux proches des consommateurs ☐05 rien de particulier

Y19b. Quelles sont les points faibles de votre huile par rapport à celle des autres vendeurs d'huile ? Sp. M

- ☐01 la qualité ☐04 autres - précisez
☐02 l'emballage
☐03 le prix ☐05 aucun
☐03 la publicité

Y20. Quels sont les arguments que vous avancez aux clients pour les convaincre d'acheter votre huile à des prix rémunérateurs ? Sp. M

- ☐01 qualité organoleptique ☐06 label signe d'origine
☐02 origine géographique de l'huile ☐07 label vierge / extra vierge
☐03 variété de l'olive ☐08 garantie d'approvisionnement
☐04 emballage ☐09 autres - p ?
☐05 label biologique ☐10 aucun

Y21. Durant les 2 dernières années, votre unité a-t-elle ...

- Y21a. mené des opérations marketing de type "test de dégustation" ? ☐01 NON ☐02 OUI
Y21b. participation à des salons / foires ou expo commerciales nationales ? ☐01 NON ☐02 OUI
Y21c. participation à des salons / foires ou expo commerciales INTERNATIONALES ? ☐01 NON ☐02 OUI
Y21d. participation à des concours de qualité d'huile d'olive ? ☐01 NON ☐02 OUI

... pour mieux faire connaître votre huile dans le but d'augmenter les ventes.

Y22. Disposez-vous de supports publicitaires du type ...?

NON

OUI

01

02

des prospectus sur vos produits

01

02

affiches

01

02

cartes de visite

01

02

autres - p ?

Y23. Quels autres opérations avez-vous menées durant les 2 dernières années pour mieux faire connaître votre huile dans le but d'augmenter les ventes ?

AFFILIATION ET PARTENARIAT

Y24a. Est-ce que votre unité est membre de... ?

Y24b. Si Oui, en quelle année l'avez-vous intégré ?

NON

OUI

Y24b. Année

Y24b. Année

01

02

coopérative

01

02

fédération des associations

01

02

association locale

01

02

chambre d'industrie

01

02

association nationale

01

02

des G.I.E

01

02

union des coopératives

01

02

autres - p ?

Y25a. Est-ce que vous avez un lien de partenariat / collaboration quelconque avec ...

Y25b. Si Oui, avec combien d'entre eux ?

NON

OUI

Y25b. Nombre

01

02

orga professionnelles agricoles

01

02

agriculteurs, en tant qu'agregateur

01

02

hammams / fours

01

02

unités industrielles

01

02

intermédiaires

01

02

clients étrangers

01

02

autres - précisez

Y26a. Avez-vous des clients réguliers ? (achats sur plus d'1 saison)

Y27a

01

02

NON

OUI

Y26b. Si Oui, est-ce avec ...

NON

OUI

01

02

individus (consommateurs final particulier)

01

02

intermédiaires

01

02

OPA

01

02

clients à l'étranger

01

02

hammam / four

01

02

autres - préciser

01

02

unités industrielles

Y27a. Avez-vous des contrats de vente ?

01

02

NON

OUI

Si Oui, précisez svp

Y27b. avec qui ?

Y27c. la nature du contrat ?

Y27d. et le montant du contrat ?

Y28

Y27b. Avec qui ?

Y27c. Nature contrat

Y27d. Montant (dh)

NON

OUI

01

02

orga professionnelles agricoles

01

02

agriculteurs, en tant qu'agregateur

01

02

hammams / fours

01

02

unités industrielles

01

02

intermédiaires

01

02

clients à l'étranger

01

02

autres - précisez

DETTES

Y28a. Votre unité a-t-elle des dettes en cours ?

01

02

NON

OUI

Module Z

Y28b. Si Oui, quels sont ces dettes ?

Y28c. Auprès de qui les avez-vous contracté ?

Y28d. Quel est le montant de la dette contractée ?

Y28e. Combien vous reste-t-il à rembourser ?

Y28b. Nature de la dette	Y28c. Source	Y28d. montant emprunté (DH)	Y28e. montant restant dû (DH)

1-famille 2-amis 3-banque ou établissement de crédit 4-coopérative/association
5-état 6-crédit fournisseur 7-autres

Module Z : Formation

Z1. Avant ou Durant la dernière saison oleicole, y a -t-il eu des formations organisées au bénéfice de votre unité ?

01

02

NON

OUI

Pour chacune des formations auxquelles votre organisation a participé, dites-moi SVP ...

allez au compte rendu

Z2. quel institution a subventionné la formation ?

Z3. quel institution a assuré la formation ?

Z4. quelles thèmes y ont été traités ?

Z5. combien de sessions de cette formation se sont tenues avant ou durant la dernière campagne ?

Z6. qui au sein de l'organisation y a participé ?

Z7. parmi ceux qui ont participé, y avait-il des femmes ?

Z8. cette formation vous a-t-elle été utile ?

Z9. quelle part des participants à appliquer les techniques acquises ?

	formation 1	formation 2	formation 3
Z2.- Institution subventionnant			
Z3- Institution assurant la formation			
Z4- thèmes traités (voir bas de page)			
Z5- nbre de sessions avant ou durant dernière campagne			
Z6- participants (nom poste)			
Z7. participation des femmes	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>
Z8- formation utile ? O/N	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>
Z9- part des participants à appliquer techniques ?	<div><div>01</div><div>02</div><div>03</div><div>04</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div><div>03</div><div>04</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div><div>03</div><div>04</div></div>

T8 : 01> tous 02> la plupart 03> quelques uns 04> aucun

01. gestion 02. l'analyse de rentabilité 03. le marketing 04. la comptabilité 05. l'accès aux services financiers 06. techniques de production et fabrication des huiles d'olive 07. stockage et conditionnement des huiles 08. hygiène et sécurité alimentaire des produits

09. application du protocole de qualité 10. Technique de maintenance des équipements 11. protection de l'environnement 12. labellisation 13. certification 14. traçabilité 15. développement des partenariats

Pour chacune des formations auxquelles votre organisation a participé, dites-moi SVP ...

Z10. souhaitez-vous d'autres formations de ce type ?

Z11. Si oui, de quel thème ?

Z12. Si non, pourquoi pas ?

	formation 1	formation 2	formation 3
Z10- souhait d'autres formations O/N	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>	<div><div>01</div><div>02</div></div> <div><div>NON</div><div>OUI</div></div>
Z11- thèmes souhaités	S2,1	S2,2	S2,3
Z12- Si non , pourquoi pas ?	S2,1	S2,2	S2,3

Compte Rendus Des Enquêteurs

Enquêteur: veuillez compléter la section suivante, dès que l'entretien est terminé, mais hors de la vue des sondés.

Les sondés n'ont pas n'a pas compris les questions suivantes:

1. Où l'entretien s'est-il déroulé ?

<input type="checkbox"/> 1	dans le périmètre	-----précisez ----->	<input type="checkbox"/> 1	résidence personnelle	<input type="checkbox"/> 2	endroit communal	<input type="checkbox"/> 3	ailleurs
<input type="checkbox"/> 2	à l'extérieur du périmètre		détails					

2. À l'aide d'une échelle de 1 à 10, comment jugez-vous le degré de compréhension des questions par les sondés ?

i. À quelle(s) question(s) le sondé a-t-il eu du mal à répondre (inscrire ici les différents chapitres du questionnaire et laisser la place pour décrire les questions)

module V		module Y	
module W		module Z	
module X			

3. Avant l'entretien, est-ce que l'un des sondés s'est montré peu enclin à participer ?

<input type="checkbox"/> 1	Oui	→
<input type="checkbox"/> 2	Non	

4. Après l'entretien, est-ce ce que les sondés se sont montrés peu enclins à une future participation à l'étude ?

<input type="checkbox"/> 1	Oui	→
<input type="checkbox"/> 2	Non	

5. À l'aide d'une échelle de 1 à 10, notez le degré d'intérêt que les répondants ont manifesté durant l'entretien ?

→	
---	--

6. Combien de personnes ont participé activement à l'entretien ?

--

7. Y a-t-il eu un imprévu durant l'entretien ?

<input type="checkbox"/> 1	Oui	→
<input type="checkbox"/> 2	Non	

COMMENTAIRES DE L'ENQUÊTEUR

8. Enquêteur : votre valeur ajoutée est extrêmement importante pour nous pour améliorer l'étude. Veuillez SVP apporter vos commentaires sur la manière dont s'est déroulé l'entretien, des problèmes éventuels concernant les questions ou tout autre sujet

--

COMMENTAIRES DU SUPERVISEUR

[AJOUTER ICI LES QUESTIONS SUR LE DEBRIEFING DU SUPERVISEUR]

--

V

Module..... Q n°.....

X

Module..... Q n°.....

W

Module..... Q n°.....

Y

Module..... Q n°.....

Z

Module..... Q n°.....

Verbatim - annexes