

Rapport de stage collectif

Dynamiques socio-économiques et conséquences écologiques de l'essor du secteur privé dans la filière argan au Maroc

Mastère spécialisé Forêt Nature et Société, AgroParisTech

02/04/2015

Etude réalisée par :

Antoine Delbergue, Heloïs Ellien, Ayoub Elouarti, Frédérique Fardin, Sabrina Gonçalves, Vincianne Lepetit, Rémi Michel, Alexandre Tregoures, Gwendoline Weiller, Quiterie Zeller

Equipe d'encadrement :

Pierre-Marie Aubert (AgroParisTech), Sandra Nicolle (AgroParisTech), Jérémy Vendé (Consultant)

Chercheurs partenaires :

Saïd Boujrouf (UCAM), Bruno Romagny (IRD)



AVANT-PROPOS

Le groupe de formation et de recherche en « Gestion environnementale des écosystèmes forestiers et tropicaux » (www.agroparistech.fr/geeft) accueille chaque année des étudiants aux profils diversifiés — de l'agronomie aux sciences politiques en passant par le droit et l'écologie — au sein du Mastère FNS-MNSI (Forêt, Nature et Société, option Management Nature et Société à l'International). L'objectif est de les former à la prise en compte des enjeux sociaux et environnementaux de la gestion des écosystèmes forestiers et agroforestiers des pays du Sud.

Un exercice de terrain collectif en contexte Sud, mené en partenariat avec des universitaires et des professionnels du pays d'accueil, conclut cette formation. Il permet aux étudiants de mettre en œuvre l'ensemble des compétences techniques, théoriques et méthodologiques, développées au cours de l'année dans le cadre d'une étude de cas concrète. L'étude est encadrée conjointement par des enseignants-chercheurs d'AgroParisTech-GEEFT et leurs partenaires. Elle s'étale sur une période de cinq semaines : une semaine de séminaire préparatoire à Montpellier, deux semaines et demies de travail de terrain et de collecte de données, conclues par une présentation locale et une semaine et demie de rédaction encadrée à Montpellier.

Cette année, l'exercice de terrain se propose de contribuer au programme de recherche Med Inn Local, porté par l'Institut de Recherche pour le Développement via le Laboratoire Mixte International MediTer (association de deux laboratoires de l'IRD et plusieurs universités marocaines) et financé par l'Agence Nationale de la Recherche. Le programme Med-Inn-Local vise à évaluer les processus d'innovation territoriale reposant sur la valorisation des spécificités locales et des patrimoines ruraux.

Plus précisément, l'objet de notre étude est la filière de l'huile d'argan (que nous désignerons sous le terme de « filière argan ») au Maroc. Les termes de référence en ont été élaborés conjointement par les chercheurs du programme Med In Local et les enseignants chercheurs d'AgroParisTech. Trois axes d'investigation ont été suggérés, tout en nous laissant beaucoup d'autonomie dans l'approche et la méthodologie adoptées :

- Caractériser la place (en termes de rapports de force plutôt que de parts de marché) du secteur privé national et international dans la production d'huile d'argan et son utilisation ;
- en analyser les conséquences sur l'utilisation des écosystèmes ;
- interroger les capacités de l'action publique à intervenir pour transformer la gouvernance de la filière et ses conséquences sur l'arganeraie.

Un doctorant marocain, Ayoub Elouarti, de l'Université Cadi Ayyad de Marrakech, a également participé au stage. Sa présence a beaucoup enrichi notre travail et permis des échanges très intéressants entre le groupe et les habitants de la plaine du Souss. Notre groupe d'étudiants a été encadré par des enseignants – chercheurs de l'AgroParisTech : Pierre-Marie Aubert (sociologie et gestion de l'environnement), Sandra Nicolle (gestion de l'environnement), et JérémY Vendé (consultant indépendant) ainsi que du LMI Mediter : Saïd Boujrouf (UCAM) et Bruno Romagny (IRD). Une restitution des résultats a été organisée à l'université Cadi Ayyad de Marrakech, à la fin de la séquence de terrain ; ainsi qu'à l'AgroParisTech de Montpellier à notre retour.

Le présent document est une synthèse des principaux résultats de 18 jours d'enquête de terrain dans la plaine du Souss.

REMERCIEMENTS

Nous remercions :

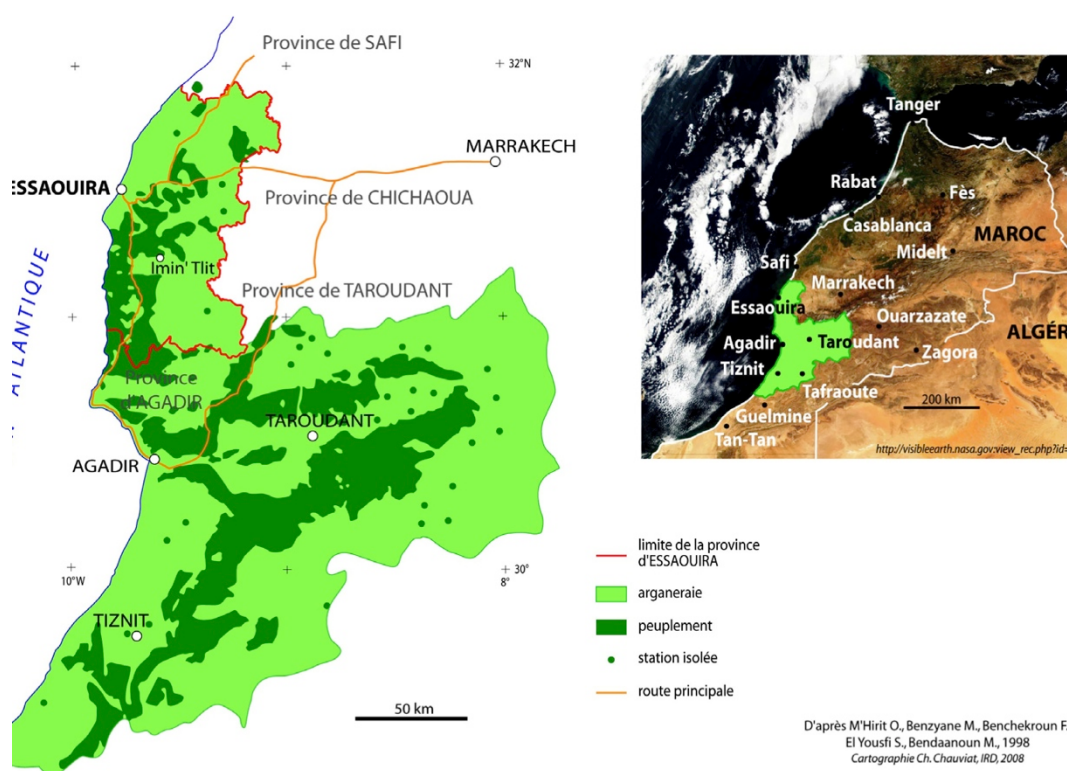
- toutes les personnes que nous avons pu rencontrer et questionner, dans la région du Souss-Massa-Draâ, pour leur accueil chaleureux, leur disponibilité, et sans qui notre étude n'aurait pas été possible ;
- l'université Cadi Ayyad qui nous a accueillis à Marrakech, encouragés, accompagnés dans ce projet, et qui nous a confié un de ses doctorants ;
- AgroParisTech et nos encadrants, pour le temps qu'ils nous ont consacré et la patience avec laquelle ils nous ont aidés : Maya Leroy, Pierre-Marie Aubert, Sandra Nicolle et Jérémie Vendé ;
- le LERMA qui nous a permis de financer cette étude;
- nos hôtes Saïd et Aïcha, qui nous ont reçus et choyés à Issen, pendant ces deux semaines de terrain ;
- Mohammed Bounnit, Omar Aït Sayeb et Ayoub Elouarti, pour les quelques mots d'arabe et berbère qu'ils nous ont appris... et pour tous ceux qu'ils nous ont traduits.

Sommaire

AVANT-PROPOS	2
REMERCIEMENTS.....	3
SOMMAIRE	4
1. INTRODUCTION	5
2. COMBINER SOCIOLOGIE DE L’ACTION ORGANISÉE ET DIAGNOSTIC AGRAIRE POUR ANALYSER LES LIENS ENTRE FILIÈRE ET TERRITOIRE	9
2.1 UNE PARTIE DE L’ARGANERAIE MOINS ÉTUDIÉE, SOUMISE À DES DYNAMIQUES SOCIO-ÉCOLOGIQUES IMPORTANTES.....	9
2.2 UN TRAVAIL BASÉ SUR DES ENTRETIENS SELON DEUX APPROCHES DIFFÉRENTES	10
2.3 RAPPORT AU TERRAIN	12
3. LA COOPÉRATION ENTRE ENTREPRISES PRIVÉES ET FOURNISSEURS STRUCTURE L’AMONT DE LA FILIÈRE ARGAN	15
3.1 LES ENTREPRISES SOUS-TRAIENT À DES FOURNISSEURS LES EXIGENCES DE QUALITÉ EXPRIMÉES PAR LEURS CLIENTS	15
3.2 LE SYSTÈME PYRAMIDAL D’APPROVISIONNEMENT DES FOURNISSEURS MINIMISE LES REVENUS DES AYANTS DROIT	18
3.3 LES COOPÉRATIVES SONT AFFECTÉES PAR LA RELATION ENTRE INTERMÉDIAIRES ET ENTREPRISES PRIVÉES 26	
3.4 CONCLUSION PARTIELLE	30
4. LA FILIÈRE ARGAN A PEU D’IMPACT SUR LA CONSERVATION DE L’ARGANERAIE.....	32
4.1 DES IMPACTS DIRECTS LIMITÉS	32
4.2 DES IMPACTS LIMITÉS SUR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION FAMILIAUX.....	33
5. DISCUSSION	39
5.1 PORTÉE ET LIMITES DE NOTRE ÉTUDE.....	39
5.2 DES OBJETS DE RECHERCHE A APPROFONDIR	40
5.3 DE NOUVELLES PISTES D’ACTION	41
CONCLUSION	45
TABLE DES ILLUSTRATIONS	49
ACRONYMES	53

1. Introduction

L'arganeraie est un écosystème endémique du sud ouest du Maroc, réparti sur près de 800 000 hectares et présent de la plaine à la montagne. Cet endémisme et ses grandes qualités écologiques lui ont valu d'être reconnue patrimoine mondial de l'humanité et réserve de biosphère de l'UNESCO le 8 décembre 1998. Les activités anthropiques ont néanmoins conduit dans certaines régions à une réduction de la superficie de l'arganeraie et à une baisse de la densité des peuplements. Ces activités peuvent être liées aux usages des populations vivant dans l'arganeraie, ou au développement de nouvelles filières économiques sur le territoire.



Historiquement, les populations locales exercent trois activités dans l'arganeraie :

- l'élevage de caprins, qui peut conduire à du surpâturage ;
- la récolte de fruits destinés à la production d'huile d'argan ;
- la culture agricole sous arganier, incluant la céréaliculture (orge, maïs, etc.), pratiquée traditionnellement et, plus récemment, le maraîchage sous serre et sous arganier avec irrigation. Ce dernier usage a principalement eu pour impact une dé-densification de l'arganeraie et une simplification des agro-écosystèmes (le Polain de Waroux & Lambin, 2012).

L'existence de ces usages est permise par un système de droits spécifiques à l'arganeraie. En effet, si les forêts domaniales marocaines limitent habituellement les usages de la forêt à deux droits (parcours par le bétail et ramassage du bois mort), les populations locales détiennent sept

droits au sein des forêts domaniales d'arganier. Ces populations, que nous appellerons par la suite « ayants droit », peuvent exercer les activités suivantes :

- le ramassage du bois mort ;
- la cueillette des fruits¹ ;
- le parcours des troupeaux ;
- l'utilisation des sols ;
- la coupe du bois, de charbonnage et de service ;
- la coupe de branchages (pour les clôtures par exemple) ;
- l'enlèvement de la terre, du sable et de la pierre.

Plus récemment, l'écosystème arganeraie a été aussi soumis à d'autres pressions. Les coupes de régénération réalisées par l'administration des eaux et forêts dans les années 1960 ont contribué à une réduction encore visible du couvert forestier. Le développement d'une vaste agriculture de rente (maraîchage intensif sous serre et arboriculture) a entraîné une compétition foncière importante entre les zones agricoles et les zones forestières. De plus, la croissance démographique des villes et l'essor du tourisme accentuent les pressions foncières, avec pour effet un recul du couvert forestier (Alifriqui, 2003 ; HCEFCLD, 2006). Toutefois, la documentation disponible pour quantifier ces dynamiques reste à ce jour très fragmentaire.

Dans les années 1990, plusieurs acteurs de l'Aide publique au développement (APD) ont cherché à favoriser le développement d'une filière d'huile d'argan internationale en tant que levier de développement durable des territoires ruraux marocains. Ces interventions étaient sous-tendues par le postulat suivant. En valorisant économiquement la ressource « arganeraie », le développement de la filière doit permettre de générer un revenu conséquent pour les populations locales avec deux résultats : le développement rural et la conservation de l'écosystème. Dès la fin des années 1990, les projets de l'APD développent la filière par la création de coopératives féminines. Dans un premier temps, ces coopératives étaient les principales organisations de transformation et assuraient l'exportation vers les marchés internationaux. Toutefois, à partir des années 2000, de nombreuses entreprises privées se sont également lancées dans cette activité et ont conquis la majeure partie des parts de marché du segment de l'exportation. En 2013, elles produisaient ainsi 87 % du volume d'huile exportée (voir Figure 2).

1 Les ayants droit sont ainsi les seuls à pouvoir ramasser et mettre sur le marché les fruits d'argan.

2 Les revenus que les ayants droit tirent de leur implication dans la filière proviennent (i) de la vente de la matière première (fruits, noix, amandons) et (ii) des activités salariées des femmes au sein de la filière

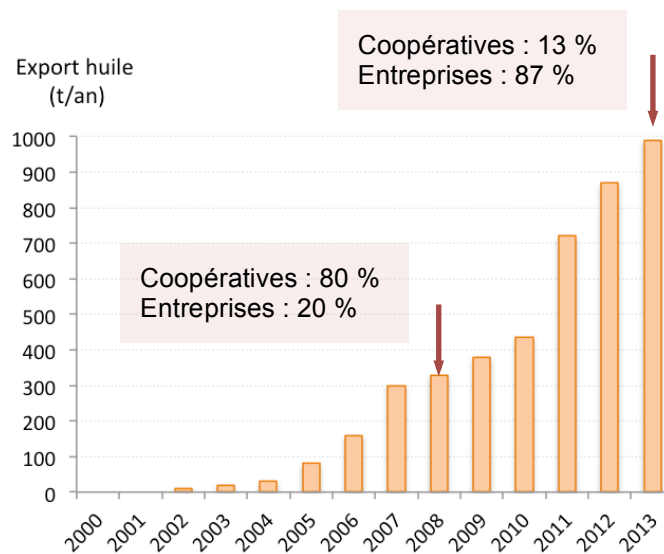


Figure 2 : Evolution des exportations d'huile d'argan entre 2000 et 2013 (source : Aitlhaj, 2014)

Dans ce contexte, l'objectif de cette étude est de déterminer si l'essor du secteur privé dans la filière de l'huile d'argan a eu des conséquences écologiques, et si oui à travers quels mécanismes. Pour répondre à cette question, deux objets ont été considérés dans l'analyse: la filière argan (organisée verticalement) et le territoire dans lequel elle s'ancre (voir Figure 3).

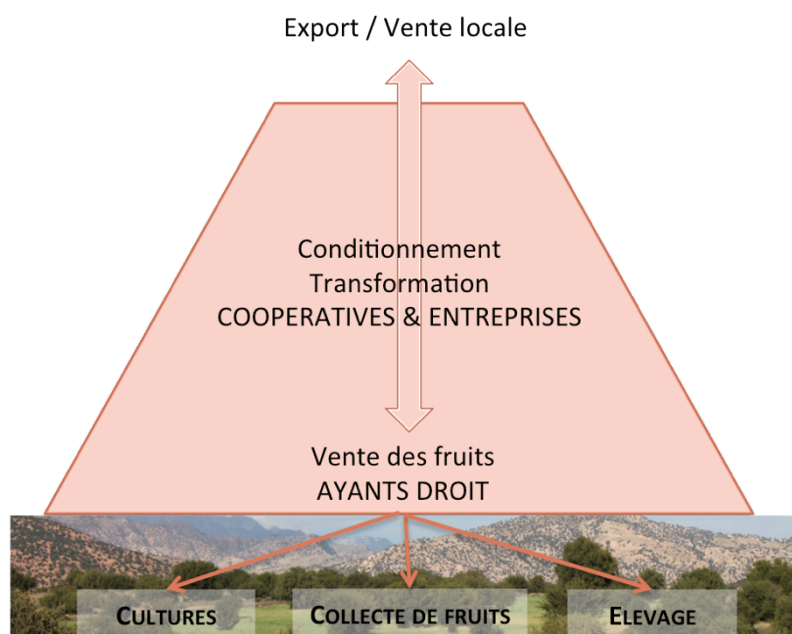


Figure 3 : Liens entre les deux dimensions de l'étude : la filière et le territoire

Nous avons analysé les conséquences écologiques du développement de la filière en regardant comment les revenus qu'elle génère pouvaient conduire à une intensification ou à une régression des pratiques qui impactent négativement l'arganeraie. Cette perspective de travail est organisée par trois hypothèses de travail, reposant elles-mêmes sur un cadre d'analyse qui sera développé plus largement dans la partie 2 de ce rapport.

Hypothèse n°1

L'impact écologique du développement de la filière argan résulte à la fois (i) d'impacts directs, liés aux modifications des pratiques de collecte des fruits (intensité, localisation, mode de récolte) et (ii) d'impacts indirects, liés aux transformations que cette filière induit sur les autres activités réalisées par les familles vivant dans l'arganeraie (élevage, cultures...), c'est à dire sur les *systèmes de production familiaux* (voir cadre théorique).

Hypothèse n°2

L'importance de ces transformations dépend du revenu que les ayants droit tirent de leur participation à la filière argan² : plus ce revenu est important, plus les pratiques des ayants droit (récolte, autres activités dans l'arganeraie) sont susceptibles d'être modifiés.

Hypothèse n°3

L'importance de ces revenus est conditionnée par la nature du jeu social qui sous-tend l'organisation de la filière.

Nous détaillerons dans une première partie le matériel et la méthode adoptés pour la réalisation de cette étude. Nous présenterons ensuite nos résultats en deux temps. Nous montrerons d'abord comment la coopération entre les entreprises privées et les intermédiaires tend à limiter les bénéfices que les ayants droit tirent du développement de la filière, au profit des acteurs de l'aval. Puis nous montrerons que cet arrangement ne modifie pas la trajectoire écologique de l'arganeraie, ni en plaine ni en montagne. Enfin nous discuterons de la portée et des limites de notre étude et de nos résultats, à la fois en terme de recherche et de pistes d'actions éventuelles.

² Les revenus que les ayants droit tirent de leur implication dans la filière proviennent (i) de la vente de la matière première (fruits, noix, amandons) et (ii) des activités salariées des femmes au sein de la filière (premières étapes de transformation).

2. Combiner sociologie de l'action organisée et diagnostic agraire pour analyser les liens entre filière et territoire

Nous présenterons dans cette partie notre zone d'étude et les raisons qui nous ont poussé à la choisir, puis notre cadre théorique et méthodologique, et nous terminerons par une brève présentation des données recueillies. En préambule de cette partie, précisons que notre travail de terrain s'est déroulé à la suite de deux modules pédagogiques, consacrés l'un à l'analyse de la Chaîne Globale de Valeur de la filière Argan (une semaine) et l'autre à l'Analyse Stratégique de la Gestion Environnementale de l'écosystème arganier (une semaine). Nous avons également réalisé une recherche bibliographique sur une semaine permettant de constituer une base de données conséquente, continuellement alimentée par la suite. Le travail de terrain et d'analyse réparti sur deux semaines a ensuite été mené dans la région de la plaine du Souss (à l'est d'Agadir).

2.1 Une partie de l'arganeraie moins étudiée, soumise à des dynamiques socio-écologiques importantes

Notre étude se localise dans la région administrative du Souss-Massa-Draâ au sud-ouest du Maroc (cf. Figure 4). Nous nous sommes plus spécifiquement focalisés sur la plaine du Souss, qui s'étend d'Agadir à Taroudant, pour plusieurs raisons.

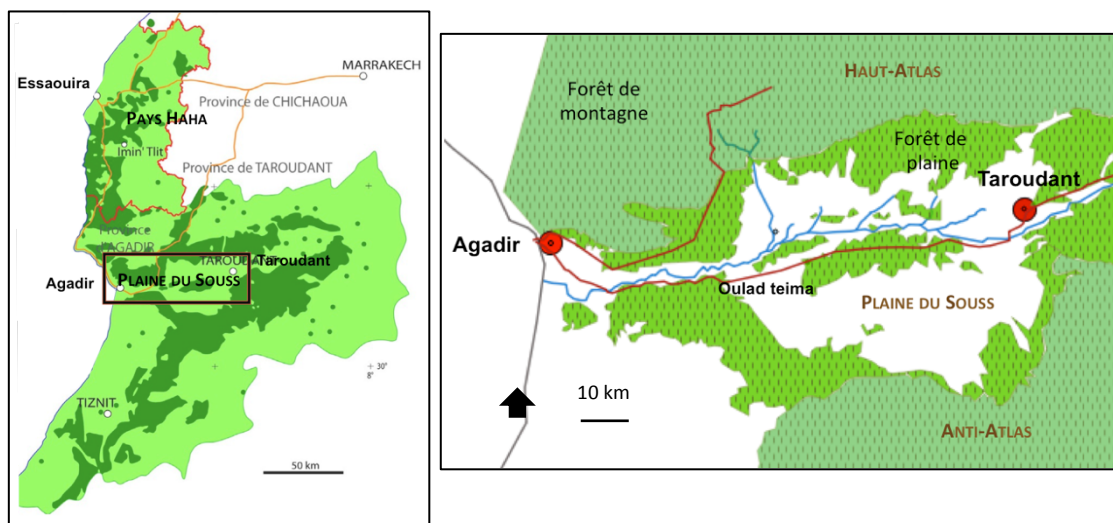


Figure 4 : Localisation de la zone d'étude : la plaine du Souss

Tout d'abord, la zone est topographiquement hétérogène et présente deux types d'unités paysagères : une de plaine au centre, et une de montagne cernant la première avec le haut Atlas au nord et l'anti-Atlas au sud. Cette hétérogénéité nous a permis d'appréhender des organisations sociales différentes autour de la filière argan.

De plus, les études réalisées jusqu'ici sur l'écosystème de l'arganeraie et la filière argan restent concentrées sur la zone Nord de l'arganeraie et le pays Haha, qui forme un vaste plateau sur la côte entre Essaouira et Agadir (cf Figure 4). La zone que nous avons ciblée reste beaucoup moins connue malgré une forte activité de production d'huile d'argan, notamment autour de la ville d'Agadir.

D'importantes pressions s'exercent sur les écosystèmes de la région étudiée. Celles-ci sont différentes en fonction de la géomorphologie du milieu :

- La zone de plaine est caractérisée par une augmentation continue de l'urbanisation, principalement autour de la ville d'Agadir. Elle a aussi connu une pression maraichère importante du fait de l'accroissement de l'implantation des serres entre 1991 et 2006, qui a été freinée suite à une étude de l'administration forestière (HCEFLCD 2006) mettant en évidence l'impact du maraichage sur l'écosystème arganeraie.
- La zone de montagne est plus éloignée des axes de développement. Les paysans travaillant dans les *douars* (villages en français) pratiquent différentes activités telles que le pâturage et l'arboriculture. ces derniers pouvant être plus importants que l'atelier « argan » et faire pression sur celui-ci. Ces activités peuvent avoir des impacts sur l'arganeraie.

La plus grande proportion des forêts d'arganiers se concentre entre Agadir et Taroudant. En effet, cette zone cumule à elle seule 67 % de la surface de cet écosystème (voir Figure 5).

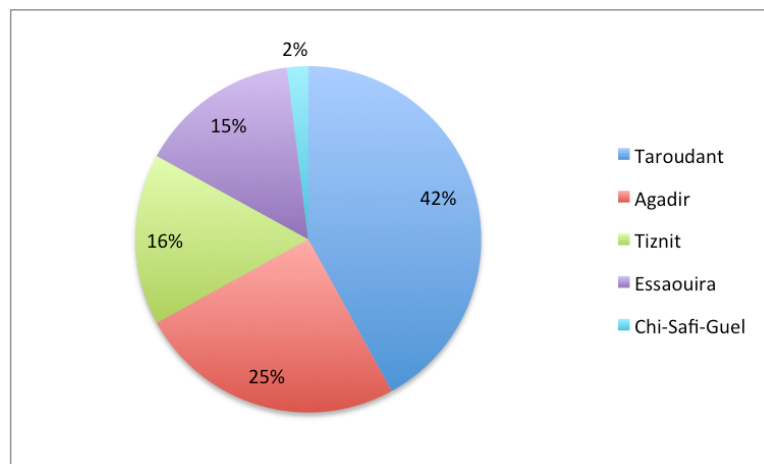


Figure 5 : Répartition de la surface de l'écosystème arganeraie par province

2.2 Un travail basé sur des entretiens selon deux approches différentes

Suivant les hypothèses de travail faites en début d'enquête, nous avons conduits nos entretiens en articulant deux cadres théoriques. Nous avons d'une part mobilisé la sociologie de l'action organisée afin de mettre à jour le jeu social sous-jacent à l'organisation de la filière argan. Nous nous sommes par ailleurs appuyés sur les résultats et méthodes de l'agriculture comparée pour comprendre dans quelle mesure le revenu généré par la filière argan pouvait ou non être un vecteur de transformation des systèmes de production familiaux et quel impact écologique cela pouvait avoir.

2.2.1 La sociologie de l'action organisée

Afin de décrire le jeu social sous-jacent à l'organisation de la filière argan, nous avons recueilli les pratiques, les relations et les problèmes des différents acteurs interviewés. Notre travail a été principalement inductif et a reposé sur des entretiens qualitatifs semi-directifs. Nous avons cherché à faire émerger les régularités de comportements de nos acteurs, desquels nous avons tiré une catégorisation.

Nous avons ensuite cherché à mettre en évidence la manière dont ces comportements se répondent dans des relations de pouvoir bilatérales. Nous avons appréhendé la question du pouvoir dans une perspective relationnelle et, suivant Dahl (1957), nous avons considéré qu'un acteur A avait du pouvoir sur un autre acteur B lorsque B était conduit à faire quelque chose qu'il n'aurait pas fait en l'absence de A. Ces relations de pouvoir se stabilisent pour donner naissance à ce que Crozier et Friedberg appellent des *jeux*, c'est à dire des « mécanismes concrets grâce auxquels les hommes structurent leur relation de pouvoir et les régularisent tout en leur faisant — se laissant — leur liberté » (Crozier & Friedberg, 1981 [1977], p. 113). Les relations de pouvoir sont cependant rarement uniquement bilatérales et se répondent de manière systémique. Dit autrement, la relation entre un acteur A et un acteur B est affectée autant qu'elle affecte les relations entre A et C et entre B et C. Cette approche conduit à considérer le monde social en termes de *système d'action concret*, défini comme un « ensemble humain structuré qui coordonne les actions de ses participants par des mécanismes de jeux relativement stables et qui maintient sa structure par des mécanismes de régulation qui constituent d'autres jeux » (Friedberg, 1997 [1993], p. 246). Un système d'action concret peut se représenter schématiquement à l'aide d'un sociogramme (voir Figure 6) faisant figurer, sur un même schéma, la nature coopérative ou conflictuelle (déséquilibrée) de la relation entre plusieurs acteurs et la façon dont ces relations se répondent de manière systémique.

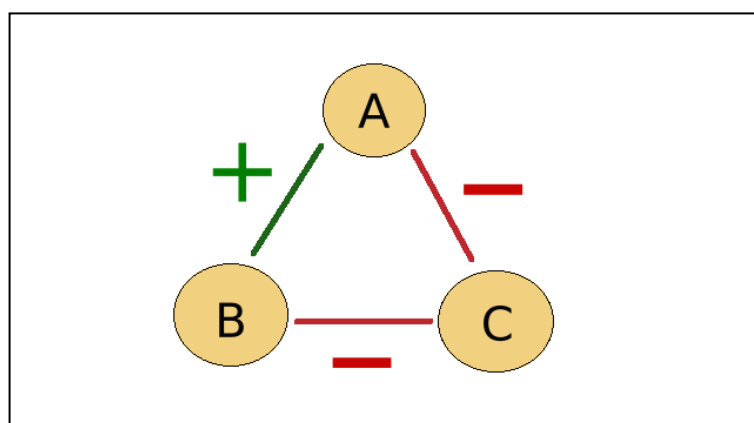


Figure 6 : Schématisation des relations systémiques entre acteurs

La sociologie de l'action organisée nous a ainsi fourni un cadre analytique solide pour comprendre le jeu social sous-jacent à la filière argan. Nous verrons comment cette analyse nous a permis de rendre compte de la distribution du revenu observée au sein de la filière, en particulier pour les ayants droit. Afin de comprendre comment ces derniers mobilisent ce revenu et en quoi cela affecte les dynamiques écologiques, nous avons eu recours à une approche en termes de système agraire que nous allons maintenant décrire.

2.2.2 Une approche en termes de système agraire qui complète et renforce notre analyse

Pour comprendre l'impact du revenu capté par les ayants droit sur les dynamiques écologiques, nous nous sommes intéressés à l'évolution des *systèmes de production* familiaux. Par système de production, nous entendons la combinaison spécifique de différents *ateliers de produc-*

tion (système de culture, d'élevage et de l'huile d'argan) au sein d'une unité familiale. La structure de ces systèmes de production dépend en grande partie de leur dotation en facteurs de productions (i.e. la terre, le capital, le travail). Pour caractériser ces systèmes de production, nous avons cherché, à travers des entretiens, à dégager la diversité des pratiques et des ateliers de production existants.

La caractérisation des systèmes de production nous a permis, dans un second temps, de réfléchir à leurs évolutions possibles. On dira qu'un système de production change quand l'importance relative des différents ateliers qui le compose évolue. À partir de l'hypothèse selon laquelle les chefs d'exploitation ont comme objectif principal d'améliorer leur revenu, nous avons considéré qu'un atelier donné a d'autant plus de chance de prendre de l'importance qu'il génère un revenu important par unité de travail. Inversement, un atelier a d'autant plus de chance de rester marginal au sein de l'exploitation s'il génère un revenu limité.

À travers ce schéma analytique, notre objectif a été de comprendre dans quelle mesure le revenu généré au sein de l'atelier argan était susceptible de faire évoluer l'importance relative entre les différents ateliers qui composent le système de production familial et comment cela fait évoluer l'importance relative des ateliers qui ont un impact écologique important.

2.3 Rapport au terrain

2.3.1 Une approche désengagée

Au moment du départ sur le terrain, nous disposions d'un fichier contact fourni par nos prédécesseurs et partenaires. Nous avons choisi de déployer en parallèle une approche opportuniste. C'est à dire que nous nous sommes donné la possibilité de rencontrer à l'improviste des acteurs sur le terrain. Par exemple, nous avons pu rencontrer des paysans sans prise de rendez-vous en arrivant aux abords de leur terrain. Cette approche a aussi été utile lors de nos premières prises de contact avec les entreprises privées. Nous sommes arrivés sur la zone industrielle d'Aït Melloul et avons été guidés par des habitants du quartier qui nous ont dirigé vers une entreprise de production de bouteilles en verre. Cette dernière nous a fourni de précieux contacts d'entreprises privées de production d'huile d'argan qui sont ses clients et nous a mis directement en contact avec eux.

D'autre part, nous avons aussi durant nos entretiens, demandé à chaque personne interviewée de nous fournir d'autres contacts ce qui nous a permis par un effet boule de neige de toucher de plus en plus d'acteurs.

Au cours des entretiens réalisés, nous nous sommes toujours présentés comme des étudiants, en mettant en évidence le fait que nous n'étions pas engagés dans la filière. Ce statut nous a permis d'approcher le plus grand nombre d'acteurs possible, en adoptant une posture décentrée et une neutralité de principe. Nous étions hébergés dans une structure particulière et non chez des particuliers pouvant avoir un lien avec la filière. Cette approche a été possible car nous avons eu la chance de ne pas faire face à des conflits remarquables, ni entre les différents acteurs, ni avec ces derniers.

Cette posture décentrée nous a aussi permis de ne pas freiner l'interlocuteur et nous avons par la même occasion tenté d'intéresser chaque répondant au sujet d'étude. Nous leur avons dans un premier temps présenté l'étude de façon générale, puis suivant notre approche inductive nous leur demandions de nous raconter leurs activités et pratiques. Ceci avait pour but de relier

leurs pratiques à notre problématique d'étude. Nous avons préféré dans la mesure du possible réaliser des entretiens avec un seul répondant afin que ce dernier soit en confiance, car dans le cas contraire il est possible de faire face à une restriction d'informations volontaire. Nous nous sommes tenus hors d'une démarche participante et n'avons fait aucune intervention disruptive volontaire.

Nous avons systématiquement triangulé les informations, c'est à dire que nous avons utilisé les entretiens déjà réalisés pour mieux réagir sur les suivants en tenant compte des informations précédemment apportées.

La zone étudiée étant occupée par une population berbère et arabe, nous avons eu besoin de traducteurs lors de plusieurs entretiens, ce qui a parfois rendu la tâche plus difficile. En effet, il peut être difficile d'établir une communication directe avec son interlocuteur lorsqu'un entretien est fait avec un traducteur. Nous avons cherché à poser des questions courtes pour que l'interlocuteur nous donne une réponse précise et facilement traduisible. Cela demande une bonne coordination entre l'interviewer et le traducteur qui doit rester détaché du sujet afin de ne pas influencer les réponses, ni les modifier selon son interprétation. Les entretiens ont nécessité une traduction principalement en zone rurale. D'autres entretiens ont été menés directement en langue française, principalement dans les administrations, les entreprises privées et plus généralement dans les villes.

Suite à l'étape de terrain et d'analyse, nous avons restitué notre travail à l'UCA de Marrakech en présence de l'équipe du laboratoire du Lerma et de représentants du ministère de l'agriculture. Les retours qui nous ont été faits ont été pris en compte et ont permis d'alimenter notre partie discussion.

2.3.2 *Recueil des données*

Comme évoqué précédemment, nous avons réalisé un travail bibliographique important pour lequel nous avons récolté des données à partir de la littérature grise, d'articles scientifiques mais aussi de données secondaires fournies par nos partenaires. Nos visites sur le terrain constituent également des données d'observation systématisées. Elles ont permis de décrire l'organisation des souks en observant les échanges entre différents niveaux d'intermédiaires pour la vente des amandons. La structure des *douars* a aussi été examinée afin d'en distinguer plusieurs types qui seront décrits par la suite.

La majorité des données récoltées durant la phase de terrain proviennent des entretiens. Chaque jour, 7 à 8 personnes partaient par binômes réaliser des entretiens tandis que 2 à 3 personnes restaient au gîte. Analysant les entretiens réalisés les jours précédents, elles construisaient progressivement une connaissance plus synthétique de notre objet qui était ensuite réinvestie dans les entretiens suivants.

Au cours de la première semaine, nous avons rencontré les acteurs directement impliqués dans la production de l'huile d'argan : cueilleurs, intermédiaires, transformateurs. Ce n'est que dans un second temps que nous nous sommes entretenus avec les acteurs administratifs, associatifs et les organismes de certification dont l'action sur la filière est indirecte. Le fait d'avoir du recul sur l'organisation concrète de la production nous a permis de questionner ce deuxième type d'acteurs quant à l'impact pratique de leurs actions sur le reste de la filière.

La durée des entretiens varie entre quinze minutes et deux heures et ont été enregistrés, sauf sur contre-ordre de l'interviewé. La majorité des entretiens a été retranscrite en format texte

standardisé, ce qui a permis de trier et classer les données discursives qu'ils contenaient pour en tirer des constats forts.

2.3.3 Présentation des acteurs rencontrés

Nous avons réalisé 52 entretiens (voir Figure 7). Le nombre de rencontres est en réalité plus élevé car ce chiffre ne comptabilise pas les entretiens contenant trop peu de données (inférieur à 15 minutes par exemple).

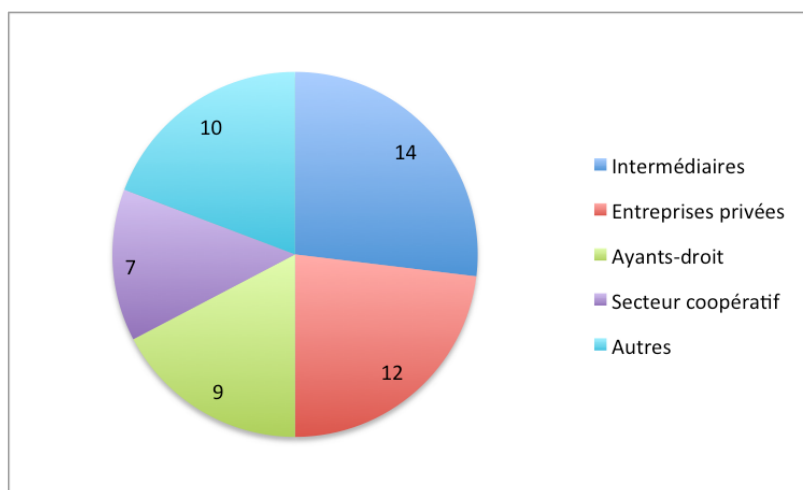


Figure 7 : Répartition des entretiens réalisés durant les 8 jours de terrain

Comme le montre la Figure 7 ci-dessus, nous nous sommes concentrés sur quatre catégories principales d'acteurs. Les ayants droit sont les seules personnes qui ont le droit de récolter les fruits de l'arganier, au titre d'une législation spécifique. Ils peuvent ensuite les vendre ou les transformer dans la sphère familiale.

Les entreprises privées et les coopératives sont des structures de statuts différents qui transforment la matière première en huile d'argan et en différents dérivés et les mettent sur le marché. Les coopératives sont des structures privées mais appartiennent à un groupe de personnes (souvent des femmes dans le cas de l'argan) réunies de façon volontaire pour assurer leurs besoins économiques, sociaux et culturels. Si ces coopératives ont été pour beaucoup créées puis soutenues par des projets de l'aide publique au développement entre 1998 et 2010, leur nombre n'a cessé d'augmenter ces dernières années, beaucoup se créant aujourd'hui en dehors de tout projet. Nous avons comparativement moins interviewé d'acteurs du secteur coopératif car ce milieu a fait l'objet d'études détaillées qui, quoique incomplètes, donnent déjà une idée assez précise de son fonctionnement.

Les entreprises privées sont de tailles et de statuts très différents, elles opèrent sur des marchés hétérogènes. Si elles semblent avoir conquis le marché de la production de l'huile d'argan, peu d'études leur ont été consacrées et on sait peu de choses à leur sujet.

Il en va de même pour les acteurs que nous avons appelé « intermédiaires », qui collectent la matière première pour la fournir aux producteurs d'huile. Une des conséquences du développement de la filière argan a en effet été de faire sortir la production d'huile du cadre domestique, conduisant progressivement à une éclatement géographique de la production : alors que les lieux

de transformation se concentrent à proximité des grandes villes, les lieux de récolte restent dispersés sur l'ensemble du territoire de l'arganeraie. Les intermédiaires sont les acteurs qui permettent de mettre en lien l'amont et l'aval de la filière.

Nous avons finalement rassemblé dans la catégorie « autres » les acteurs qui n'interviennent pas directement dans le processus de production mais entendent agir indirectement sur la filière par différents moyens : administrations, associations et organismes certificateurs.

3. La coopération entre entreprises privées et fournisseurs structure l'amont de la filière argan

Dans cette partie, nous nous attacherons à décrire le jeu social sous-jacent à la filière d'huile d'argan, afin de comprendre comment se répartissent les revenus pour les acteurs qui y participent. Nous nous intéresserons plus particulièrement à la part captée par les ayants droit, provenant soit de la vente de matières premières, soit d'une activité salariée au sein de la filière. Nous pourrions alors, dans la partie suivante, analyser les conséquences de cette répartition des revenus sur les dynamiques écologiques.

Après avoir caractérisé comment les entreprises coopèrent avec leurs fournisseurs pour s'approvisionner en matière première, nous montrerons comment ces derniers sous-traitent la collecte de matière première à un réseau pyramidal d'intermédiaires. Nous verrons alors que cette organisation de l'approvisionnement conduit à minimiser les revenus que les ayants droit tirent de la vente de matières premières. Enfin, nous montrerons que les revenus générés par l'activité salariée sont eux aussi restreints par l'essor du secteur privé, les coopératives de femmes se trouvant reléguées à une position de sous-traitance faiblement rémunératrice.

3.1 Les entreprises sous-traitent à des fournisseurs les exigences de qualité exprimées par leurs clients

Les entreprises privées détiennent aujourd'hui la majeure partie des parts de marché de l'huile d'argan, tant sur les marchés nationaux qu'internationaux. Le renversement est survenu entre 2005 et 2010 : en 2005 les coopératives représentaient 80% des exportations d'huile d'argan et les entreprises privées 20%, tandis qu'aujourd'hui, ces dernières concentrent 87% des exportations.

Nous montrerons d'abord que ces entreprises ont rationalisé leur modèle économique. Nous montrerons ensuite comment elles externalisent sur leurs fournisseurs leurs contraintes quant à la qualité de leur approvisionnement. Nous démontrerons finalement que malgré les différences d'enjeux qui caractérisent entreprises et fournisseurs, ces derniers maintiennent une relation de confiance sur le long terme plutôt que des partenariats sporadiques

3.1.1 Les entreprises se concentrent sur les opérations finales du processus de production global

Les entreprises privées productrices d'huile d'argan, situées au bout de la chaîne d'approvisionnement, se concentrent sur les opérations finales du processus de production présenté dans la Figure 8 ci-dessous.

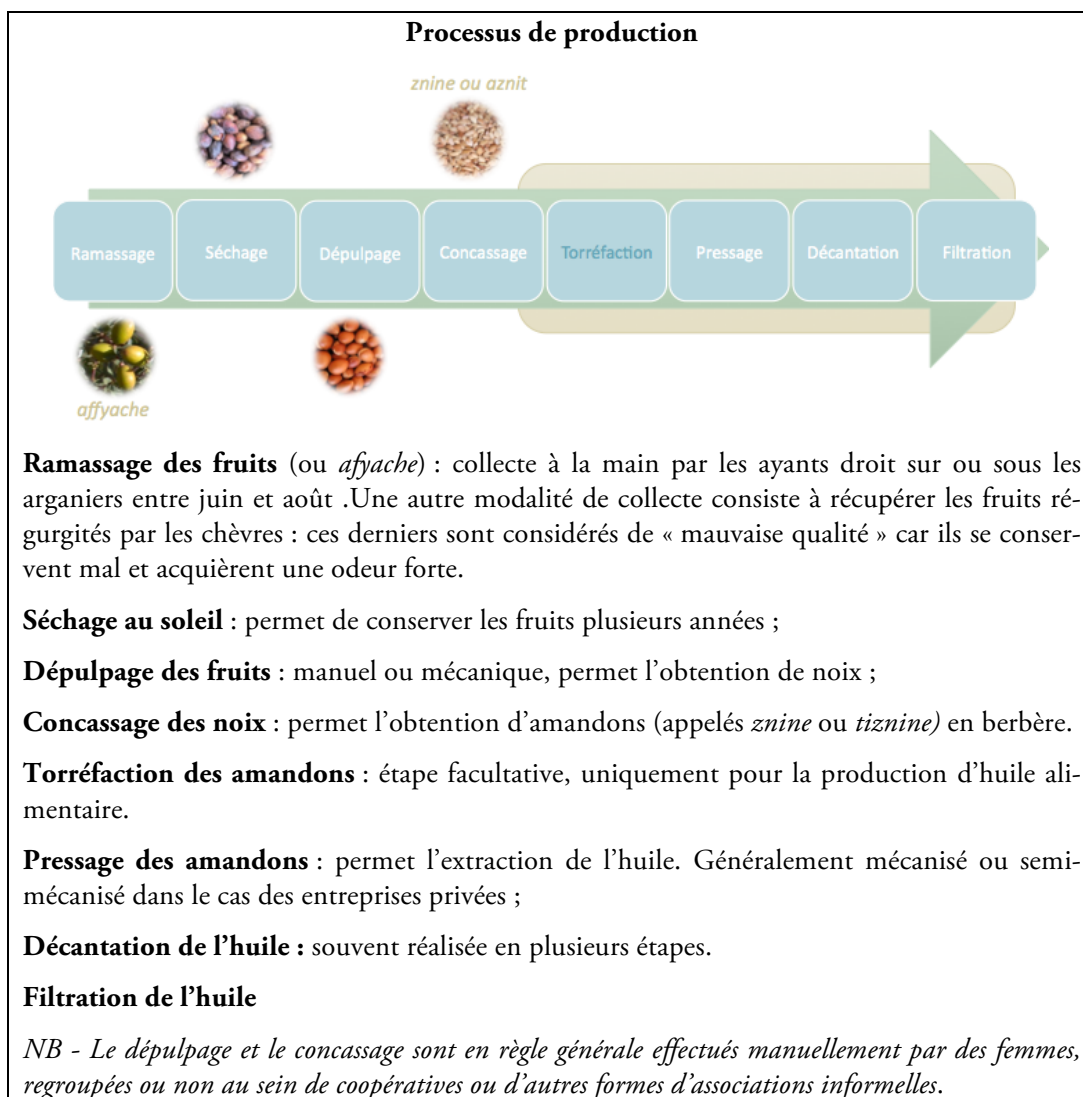


Figure 8: Le processus de production de l'huile d'argan

Les entreprises privées se focalisent en grande majorité sur les étapes postérieures au dépulpage. Elles ont les moyens d'investir dans du matériel productif pour mécaniser partiellement la production. Parce qu'elles se concentrent sur ces dernières étapes du processus, elles ont besoin d'une matière première bien précise : les amandons, qui doivent répondre à une série de critères de qualité. Ces critères diffèrent selon le marché cible de l'entreprise : national ou international. Par ailleurs, quelques entreprises se fournissent également en fruits et noix afin de traiter d'avantage de volumes.

3.1.2 Les contraintes d'approvisionnement et les modes de négociation sont différents selon les segments de marché

Afin d'être performantes sur les marchés nationaux et internationaux, les entreprises font face à quatre enjeux d'approvisionnement :

- (i) être de mesure de rassembler des quantités importantes et toujours croissantes d'une matière première pouvant se faire relativement rare selon les années ;

- (ii) se fournir en marchandise d'une qualité déterminée et constante;
- (iii) faire face à des délais souvent limités ;
- (iv) offrir des prix compétitifs.

Les entreprises cherchent donc des fournisseurs en mesure de s'aligner sur ces contraintes d'approvisionnement. Elles instaurent ainsi une relation de partenariat avec quelques fournisseurs triés sur le volet. Symétriquement, les fournisseurs finaux ont pour enjeu principal de fidéliser leur clientèle. Ils doivent pour cela intégrer et répondre à leurs contraintes, en particulier en terme de qualité et de prix de la matière première.

« Dès que j'ai un client, je connais ses objectifs pour le long terme. Ça peut durer 2 ou 3 ans. Le plus important c'est de garder son client malgré tout » Intermédiaire n°2

Une forme d'interdépendance s'instaure ainsi entre les entreprises et les quelques fournisseurs chargés de leur approvisionnement, relation qu'ils cherchent à maintenir sur le long terme. On peut cependant distinguer deux variantes dans la forme prise par cette relation.

Pour les entreprises qui vendent à l'international, l'accès au marché est déterminé par la certification de la production, véritable barrière à l'entrée. Parmi les différentes certifications possibles — biologique, équitable, Indication géographique de provenance — la plus importante pour l'accès aux marchés internationaux est sans conteste la certification « bio ». Bien qu'il existe plusieurs cahiers des charges en fonction des marchés sur lesquels les entreprises se positionnent (l'Europe, les USA ou le Japon), ces certifications ont en commun d'imposer des normes aux entreprises, qui négocient avec leurs fournisseurs sur la base de la qualité de la matière première et de sa zone de provenance. La contrainte de traçabilité demande ainsi aux entreprises de savoir exactement d'où proviennent les amandons qu'elles traitent, et en particulier d'écarter tous ceux produits à proximité de zones de maraîchage intensif. Cette exigence de traçabilité, contrôlé par des organismes certificateurs reconnus au niveau international — IMC, Ecocert, Véritas — a des conséquences directes sur la nature de la relation entre les entreprises et leurs fournisseurs. Elle conduit d'une part à contractualiser cette relation, les certificateurs exigeant que l'entreprise et son fournisseur soient liés par un contrat d'approvisionnement. Elle impose d'autre part des contraintes importantes au fournisseur, qui doit être en mesure d'identifier l'origine précise de tous les amandons qu'il fournit à l'entreprise. Ainsi, dès lors qu'une entreprise demande à être certifiée, son fournisseur est lui-même l'objet d'un contrôle de la part de l'organisme certificateur. Ces contraintes sur la qualité ont conduit les entreprises qui opèrent sur le marché international à établir des relations suivies et de long terme avec leur(s) fournisseur(s), qu'elles ménagent.

« Je ne travaille pas avec des fournisseurs que je ne connais pas. [...] Ça fait 10 ans que je travaille avec eux. Eux me donnent de la qualité, moi je paye le prix »

Entreprise privée n°2

Au niveau national, seuls sont pris en considérations les critères de qualité minimaux (taux d'humidité de l'amandon, ingérés ou non par une chèvre, etc). Toutefois, ils ne forment pas une barrière à l'accès au marché. La négociation entre fournisseurs et entreprises présentes sur les marchés nationaux se concentre ainsi majoritairement sur le prix.

3.2 Le système pyramidal d'approvisionnement des fournisseurs minimise les revenus des ayants droit

Les entreprises s'approvisionnent donc en matière première par le biais de fournisseurs avec qui elles entretiennent des relations de confiance. Pour mobiliser la ressource, les fournisseurs sous-traitent la collecte de la matière première récoltée par les ayants droits à des intermédiaires. Le système, qui s'est peu à peu mis en place, peut être décrit par un schéma pyramidal.

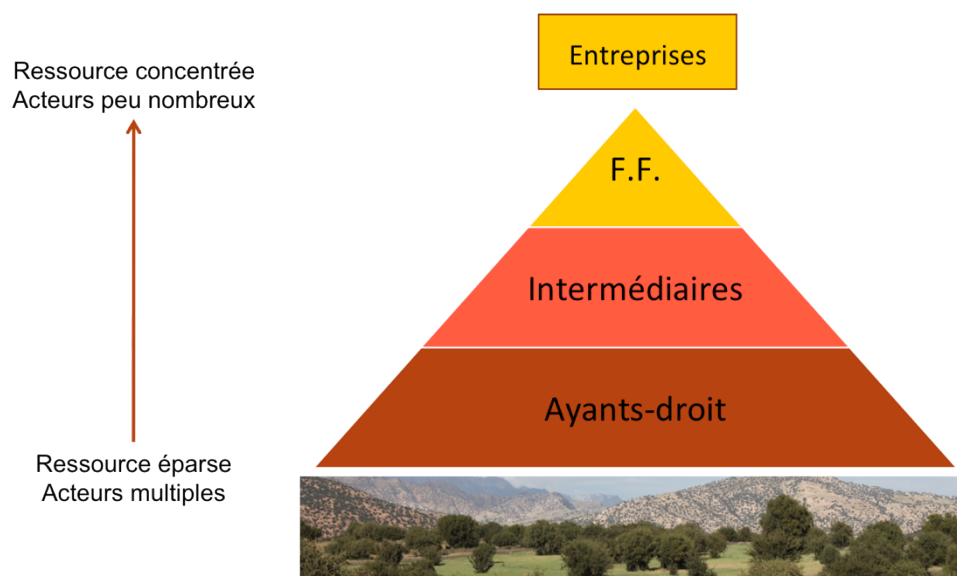


Figure 9 : Représentation schématique de la structure pyramidale de la chaîne d'approvisionnement des entreprises de la filière argan

Au sommet de cette pyramide, on retrouve les entreprises qui s'approvisionnent auprès de fournisseurs. Ces fournisseurs font eux-mêmes appel à des intermédiaires qui, à leur tour, achètent à d'autres intermédiaires de rangs inférieurs. A la base de cette structure, les ayants droit (c'est à dire rappelons-le, les personnes bénéficiant de droits spécifiques dans l'arganeraie, dont la récolte des fruits) récoltent la matière première et la vendent. Nous allons montrer dans cette section comment ce système pyramidal conduit à une concentration de la matière première et des bénéfices de plus en plus importants au fur et à mesure que l'on s'éloigne de l'écosystème arganier.

3.2.1 Les fournisseurs sous-traitent la collecte de la matière première, dispersée entre de nombreux ayants droit

Bien que certains fournisseurs s'approvisionnent directement auprès des ayants droit, la majorité d'entre eux passe par un réseau d'intermédiaires. Pour les entreprises, un bon fournisseur se définit par sa capacité à pouvoir rapidement mobiliser de la matière première, selon différents critères de qualité et à un prix donné. Mais ces acteurs n'ont pas la main mise sur la ressource, dispersée sur un territoire étendu de 800 000 ha et répartis entre de nombreux ayants droit.

Des intermédiaires achètent auprès des ayants droit dans les *douars*

Le premier espace de mobilisation de matière première est le *douar*. C'est une fraction territoriale de la commune, plus ou moins étendue, regroupant un ensemble d'habitations. Il peut se

constituer de 50 à 400 foyers. On y trouve deux types d'intermédiaires auprès desquels les ayants droit peuvent vendre leur récolte.

Le premier type d'intermédiaire est l'épicier. L'échange est soit monétaire, soit sous forme de troc.

« [Ma femme] vend à celui qui est proche de chez lui, c'est son voisin, elle achète tout de chez lui pour sa maison...parfois on troque des amandons contre une bouteille de gaz »

Ayant droit n°1

Ces commerçants sont positionnés au centre du *douar*, à proximité des ayants droit avec qui ils entretiennent des relations de voisinage ou de même appartenance familiale. Les ayants droit profitent de leur passage quotidien chez l'épicier pour lui vendre quelques kilos d'amandons ou les troquer en contrepartie de farine, de gaz, de sucre ou encore d'huile. Ces acheteurs de proximité ont peu de capacités d'investissement et pas de moyens de transport. Ils ont cependant un local dans lequel ils constituent des stocks de 100 à 200 kg de marchandise. Ils revendent ensuite cette matière première à des intermédiaires de rang supérieur moyennant 1 à 2 Dh de marge.

Le deuxième type d'acheteur que les ayants droit peuvent solliciter sur le *douar* est le vendeur ambulant. Munis de pickups chargés de divers produits provenant des souks, ils ciblent chaque jour 2 à 3 *douars* se trouvant dans la même vallée ou sur le même chemin afin de vendre leurs chargements. Une fois leurs produits écoulés, ils se réapprovisionnent en matière première auprès des ayants droit, qu'il s'agisse d'amandons ou de fruits. Contrairement aux épiciers, ces vendeurs ambulants possèdent un moyen de transport qui leur permet d'élargir leur zone d'approvisionnement à plusieurs *douars*. Les quantités d'amandons récupérées et les marges réalisées sont les mêmes que pour les épiciers (100 à 200 kg ; 1 à 2 dh de marge).

Enfin, lorsqu'il s'agit de fruits (matière première volumineuse), les fournisseurs et les intermédiaires de rang supérieur peuvent se rendre directement avec leurs véhicules dans les *douars* pour charger des quantités allant de 2 à 5 tonnes. Ils sous-traitent ensuite souvent aux femmes des *douars* le travail de concassage des noix et de nettoyage des amandons. Le coût de cette main d'œuvre est plus faible que dans les coopératives et ils peuvent ainsi avoir intérêt à se déplacer directement dans les *douars*.

« Quand allez-vous dans d'autres endroits [pour le concassage] ?

Il y a parfois des femmes qui concassent à 25, voire 20dhs/kg. Quand je trouve moins cher, je vais ailleurs.

Et ça, c'est des femmes en coopérative, ou ... ?

Ce n'est pas obligatoirement des coopératives, cela peut être des femmes chez elles. Je donne un sac de 60kg, et elles le concassent pour 100dhs les 60kg. Cela donne 3kg d'amandons. »

Intermédiaire n°1

Les prix de ces services sont de l'ordre de 100 dh pour le concassage d'un sac de 60 kg de fruits et à hauteur de 0,5 dh pour le kg d'amandons nettoyés. C'est un revenu supplémentaire qui s'ajoute à celui tiré de la vente de matière première et qui s'apparente au salariat en coopérative sur lequel nous reviendrons dans la partie suivante.

L'espace privilégié d'approvisionnement des intermédiaires reste néanmoins le *souk*.

Des intermédiaires achètent auprès des ayants droit sur les souks

Le deuxième espace de mobilisation de matière première est le *souk*. Sur ces marchés hebdomadaires, les ayants droit trouvent, en fonction de la taille du *souk*, entre 3 et 15 acheteurs à qui ils vendent en moyenne 1 à 2 kg d'amandons et jamais au dessus de 10 kg. Les intermédiaires présents sur les *souks* possèdent rarement de moyens de transports. Ayant des capacités d'investissement plus élevées que les intermédiaires des *douars*, sur un seul *souk*, ils achètent 100 kg minimum, qu'ils stockent dans des locaux situés parfois directement dans le *souk*. Les stocks s'accumulent et leurs capacités peuvent monter jusqu'à 1 tonne. Enfin, ils sont souvent en lien avec des intermédiaires de rang supérieur, capables d'acheter de bien plus grandes quantités d'amandons.

Les intermédiaires de rang supérieur ont des relations privilégiées avec leurs homologues de rang inférieur

Les intermédiaires de rang supérieur sont appelés *Hrayafi*. Ils possèdent souvent des moyens de transports qui leur permettent de parcourir les *douars* et les *souks* de leur bassin d'approvisionnement. Ils ont également de grandes capacités de stockage pouvant monter jusqu'à 10 tonnes d'amandons et jusqu'à 50 tonnes de fruits. On peut trouver 5 ou 6 *Hrayafi* sur un seul bassin d'approvisionnement. Ces derniers sont capables de mobiliser 1 à 2 tonnes d'amandons en une semaine. Pour y parvenir, ils coopèrent avec 1 à 3 intermédiaires opérant sur les 5 à 6 *souks* qu'ils côtoient et avec qui ils ont des relations privilégiées. Ils peuvent donc leur commander une quantité minimum à collecter. Dès l'ouverture du *souk*, ces intermédiaires se chargent ainsi de rassembler la matière en achetant aux ayants droit à un prix fixe. Vers dix heures du matin, les *Hrayafi* viennent sur les *souks* afin de racheter la marchandise que leurs intermédiaires auront collectée, et l'emmènent à l'aide de leurs pickups ou de leurs camions. Si les *souks* ne sont pas suffisants pour mobiliser la marchandise dont ils ont besoin, ils peuvent s'approvisionner auprès des intermédiaires de *douar* comme nous l'avons décrit dans le paragraphe précédent. Ils peuvent enfin distribuer la matière première soit aux fournisseurs, soit directement aux entreprises.

Ce système de sous-traitance pyramidal prend de l'ampleur à mesure que la demande en matière première augmente

Ce système est bien organisé et les règles sociales y sont solidement établies : chacun y a sa place. Un intermédiaire de *souk* répond aux commandes des *Hrayafi*. Il sait à l'avance qu'il obtiendra une marge de 1 à 2 dh par kg. Son élévation dans la pyramide dépend de la relation qu'il entretient avec son *Hrayafi* privilégié : on devient *Hrayafi* en s'associant avec un autre *Hrayafi*.

« Si moi je suis jeune j'ai 35 ans comme ça, j'ai du capital je veux devenir gros comment je fais ? (...) »

- L'idée c'est que tu sois associé avec moi »

Intermédiaire n°2

Ils n'ont donc que très peu d'intérêts à tenter leur chance de leur côté et préfèrent entretenir une relation stable et efficace avec le *Hrayafi* qu'ils fournissent. Les différents échelons des intermédiaires sont donc reliés par des relations sociales durables. Mais les *Hrayafi* établissent aussi des relations entre eux et peuvent s'acheter mutuellement la matière première s'ils doivent

répondre à une commande urgente. Ainsi, s'ils sont sollicités pour une demande importante inattendue ou urgente, leur capacité à mobiliser la matière rapidement dépend directement du nombre d'intermédiaires de rang équivalent ou inférieur avec lesquels ils sont connectés.

Au sein de ce réseau, l'information relative au marché circule horizontalement et verticalement. Cette communication va au delà des frontières du bassin d'approvisionnement pour un *Hrayafi* :

« Il y a le gros [intermédiaire] de Haha, il y a de la coopération entre les gros du nord et du sud, ils appellent pour connaître les prix. Ils communiquent entre eux »,

Intermédiaire n°2

Il reste néanmoins à élucider l'impact que ce réseau d'intermédiaires peut avoir sur la structuration des prix et donc sur le revenu des ayants droit.

3.2.2 *Cette organisation empêche les ayants droit de tirer des bénéfices de l'essor de la filière argan*

Depuis le début des années 2000, l'essor du commerce de l'huile d'argan s'est accompagné d'une augmentation importante des prix de vente à l'export. Les données dont nous disposons indiquent qu'entre 2009 et aujourd'hui, les prix moyens de vente à l'export ont augmenté de 25 % pour le vrac et de 10 à 15 % pour le conditionné (F.N.S, 2009). Dans le même temps, le prix payé aux ayants droit pour la matière première n'a, lui, quasiment pas bougé : entre 3 et 4 dh/ kg d'afyaches et entre 50 et 60 dh / kg d'amendons (voir Tableau 1).

Tableau 1 : Comparaison des prix relevés entre 2015 et 2009

	Huile	Fruits	Amandons
Entretiens de 2009	« Le prix de vente varie : 200-250 dh/L pour l'huile cosmétique aussi bien qu'alimentaire » (Intermédiaire n°7)	« Il achète les fruits entre 3,5 et 4,5 dh/kg » (Intermédiaire n°7)	« le prix des amandes sur le souk est de 70 dh/kg, alors qu'il était de 75 dh/kg dimanche dernier et qu'il se situe normalement entre 80 et 85 dh/kg » (Intermédiaire n°8)
Entretiens de 2015	« L'huile d'argan, c'est plutôt 280 à 300 dh le litre cosmétique » Entreprise privée n°1	2,8 à 4,2 dh/kg	63 à 66 dh/kg

En tant que composante du revenu que les ayants droit tirent de la filière argan, la vente des fruits n'est donc pas représentative de l'essor qu'a connu la filière ces dernières années. Afin de comprendre pourquoi ces acteurs ne récupèrent qu'un bénéfice limité, nous avons caractérisé la relation, principalement commerciale, qu'ils entretiennent avec les intermédiaires. Nous montrons que les intermédiaires sont quasiment toujours en position de force et peuvent ainsi imposer leurs prix.

La négociation entre les acheteurs et ceux qui détiennent la matière première ne fait intervenir aucun autre acteur, car les intermédiaires sont indépendants et, le plus souvent, non déclarés. Les transactions sont de ce fait informelles.

Contrairement à d'autres marchés, l'État n'intervient à aucun moment sur la régulation des prix, ainsi que l'explique cet intermédiaire :

« - L'État veut faire unifier les prix ?

- Non c'est pas possible, ça ne va pas influencer, car les prix ça monte (...), ça dépend de la disponibilité des affiches sur le marché »

Intermédiaire n°3

Ce constat est propre à notre zone d'étude et ne peut pas se généraliser sans enquêtes complémentaires. En effet, les organismes certificateurs (IMC et ECOCERT) exigent, par exemple, que ces intermédiaires soient déclarés et leur imposent une traçabilité. Néanmoins, dans tous les cas, la négociation bilatérale entre ayants droit et intermédiaires s'établit souvent en faveur de ces acheteurs, pour plusieurs raisons.

Les ayants droit sont seuls face à des intermédiaires interconnectés

Dans un premier temps, le schéma pyramidal de la filière d'approvisionnement montre que les intermédiaires ont un avantage par rapport aux ayants droit. En effet, ils font tous partie d'un réseau très large où les acteurs communiquent et s'accordent sur les prix dans les marchés dans lesquels ils opèrent.

« - Mais comment recevez-vous l'information ? Est-ce que vous vous appelez ? C'est par texto ? Ou vous lisez le journal ? Comment sont fixés les prix ?

- Il y a des cafés où l'info circule. Ils se rejoignent parfois dans des cafés pour discuter des prix. Mais c'est généralement par téléphone que ça passe. Les prix sont fixés en fonction de l'abondance. »

Intermédiaire n°2

Ainsi lors des souks hebdomadaires, les intermédiaires sont en mesure de fixer un prix d'achat qui sera le même pour tous, de sorte que les ayants droit ne puissent pas faire jouer la concurrence entre ces acheteurs. L'un des arguments récurrents des intermédiaires sur les souks est d'ailleurs le suivant : « si tu vas voir ailleurs ce sera le même prix ». Les ayants droit vendent donc le plus souvent à l'intermédiaire avec lequel ils ont la meilleure relation et non à celui qui propose le meilleur prix. Cette relation peut être renforcée par une prestation de service, comme un crédit par exemple.

« C'est la confiance. Je leur rends des services. Des fois les gens ont besoin d'argent mais n'ont pas d'amandons tout de suite. Je leur prête l'argent et ils me ramènent les amendes la semaine suivante ou plus tard. Les gens ont confiance et vendent plus à moi. »

Intermédiaire n°4

Un intermédiaire est par ailleurs en contact direct avec ses homologues de même niveau. Ils collaborent pour répondre à de fortes demandes.

« Et quand tu dis je travaille avec les autres (Hrayafi), on est cinq ou six on travaille tous ensemble, ça veut dire quoi ?

- J'aurai besoin de la marchandise. Et aussi quand les autres ont besoin de quantité je peux les dépanner c'est ça la base de la coopération et c'était l'origine de notre travail mais pas uniquement entre notre secteur, ça peut marcher aussi au niveau de l'économie. »

Intermédiaire n°2

« Au niveau du souk, il y a 15 personnes environ qui font la même chose. On peut se dépanner entre nous s'il y a une demande importante »

Intermédiaire n°1

Un intermédiaire entretient également une relation privilégiée avec ses homologues de rang supérieur ou inférieur. Il travaille souvent avec les mêmes personnes qui peuvent même être des membres de son entourage.

« Ça fait 13 ans que je suis Hrayafi. Je connais leurs familles, je sais où ils habitent. Je ne vais jamais acheter chez ceux que je ne connais pas. »

Intermédiaire n°2

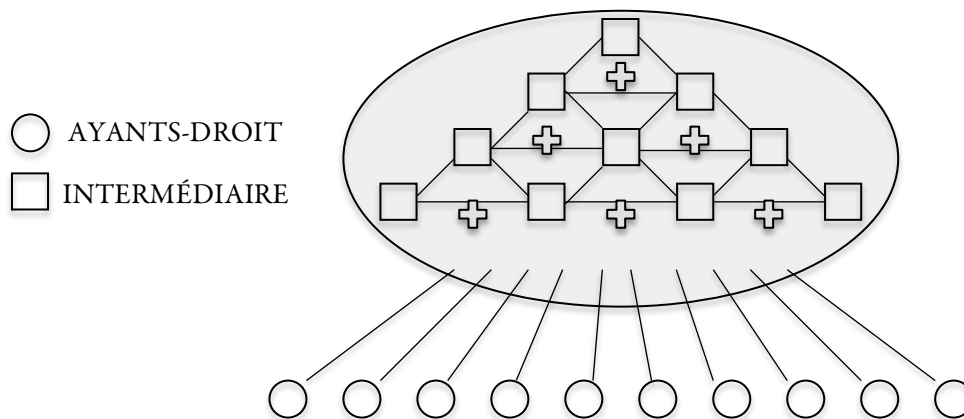


Figure 10 : Représentation schématique du réseau des intermédiaires mis en place dans la structure de négociation de la matière première (source : entretiens)

Face à eux, les ayants droit n'ont aucune organisation sociale qui leur permette d'avoir plus de poids dans la négociation. Ils opèrent seuls. Le *souk* est assez représentatif de cet état de fait. Chaque ayant droit amène sa production hebdomadaire d'amandons, parfois accompagnée de celle de son voisin. Il doit donc négocier la vente individuellement. Leur seul objectif étant de récolter des fonds pour leurs besoins familiaux, voire pour les besoins des femmes quand l'argent leur est réservé. Le schéma est donc relativement déséquilibré, mettant face à face des intermédiaires qui coopèrent entre eux et des ayants droit isolés, au pouvoir de négociation d'autant plus faible qu'ils ne mobilisent pas de grandes quantités de matière première.

Les ayants droit vendent en trop petites quantités pour pouvoir bénéficier d'une marge significative

La deuxième raison qui fait pencher la balance en faveur des intermédiaires concerne les quantités de marchandise. Si les ayants droit sont bien les seuls à pouvoir récolter et mettre en marché la matière première, les 800 000 hectares de peuplement sont fragmentés entre des milliers de familles qui, chacune, récolte au plus 1 à 2 tonnes par an.

Les ayants droit récoltent chaque année les fruits entre juin et août. Les fruits sont divisés entre tous les membres de la famille qui ont des droits sur la récolte, notamment en raison des héritages successifs.

« Lorsqu'on ramasse on le met sous forme d'un tas, on divise. On fait le tour, moi je prends un, toi tu prends deux, etc. C'est comme ça que ça se fait. »

Ayant droit n°2

Après le ramassage et le séchage, les ayants droit constituent des stocks qu'ils peuvent écouler progressivement car les noix se conservent plusieurs années. Ces stocks sont en moyenne de 1 à 1,5 tonnes de fruits par famille. Les fruits sont conservés dans des sacs de 60 kg, qui sont vendus au souk en fonction de leurs besoins en argent courants ou exceptionnels :

« Non on vend de temps à autre pour acheter des choses. Ça dépend de son argent, il faut vendre quand on a vraiment besoin. »

Ayant droit n°1

Face à des intermédiaires qui peuvent mobiliser chaque semaine 100 à 200 fois plus de matières premières, la quantité de fruits ou d'amandons dont disposent individuellement chaque ayant droit ne lui donne pas de pouvoir dans la négociation des prix.

Quand ils vendent des noix, ils restent cantonnés à l'amont de la filière qui ne génère pas de valeur ajoutée.

L'activité de récolte ne produit aucune valeur ajoutée et le prix de cette matière première reste relativement bas. On l'estime entre 2,8 à 4,2 dh / kg. En conséquence, une famille de 10 à 30 personnes gagnera en moyenne entre 3500 et 5000 Dh par saison. A titre de comparaison, un *Hrayafi* qui brasse jusqu'à 10 tonnes par semaine sera en mesure de toucher le double chaque semaine.

La vente de fruits n'est donc pas une activité très rémunératrice pour les ayants droit qui disposent d'une quantité de fruits limitée. Par conséquent, les ayants droit préfèrent en général vendre des amandons, dont le prix de vente est plus élevé.

Quand ils vendent des amandons, ils créent une valeur ajoutée qui reste peu importante du fait des trop faibles quantités vendues

Les amandons se vendent 20 fois plus cher que les fruits. Pour obtenir des amandons, il faut concasser les noix. Les femmes font ce travail, souvent chez elles, et revendent les amandons aux intermédiaires. Cependant, le concassage est un travail difficile, la production hebdomadaire des foyers n'excédant en général pas 2 kg. Elles produisent donc une faible quantité pour un travail qui leur prend beaucoup de temps. On estime qu'il faut 16 heures pour concasser les 30 kg de fruits nécessaires à la production d'un litre d'huile (Agroconcept, 2005).

Dans la concurrence avec les autres ateliers du système de production familial, le caractère chronophage de cette activité joue en sa défaveur. En effet, dans les régions rurales, les foyers, s'adonnent à plusieurs ateliers (agriculture, élevage, salariat...) pour constituer leur revenu économique. Pratiquée à la maison, le concassage constitue donc une activité rémunératrice parmi d'autres.

Au final, on voit qu'individuellement, les ayants droits n'ont que très peu de marges de manœuvre pour négocier les prix car ils vendent des matières premières à faible valeur ajoutée, ont

peu de volume à offrir et ne peuvent pas faire jouer la concurrence entre des intermédiaires qui travaillent en réseau. Ils peuvent néanmoins jouer sur l'évolution des prix au cours de l'année.

La fluctuation des prix donne une marge de manœuvre aux ayants droit

La fluctuation des prix dépend essentiellement de la disponibilité de la matière première. Elle évolue au cours de la saison. Nos enquêtes ont révélé trois périodes majeures de variations des prix. La première période correspond aux mois des récoltes, qui s'étend de juin à août et pendant lesquels l'abondance de la ressource provoque une baisse importante des prix. Dans le cas des amandons, le minimum se situe à 55 dh le kg. A la suite de cette phase, les prix augmentent très légèrement. Dans un deuxième temps, les femmes concassent souvent moins de noix pendant l'hiver, ce qui réduit les quantités d'amandons disponibles sur le marché. Une hausse des prix relativement rapide peut alors avoir lieu. Enfin, une fois cette période passée, les prix continuent d'augmenter de manière beaucoup plus lente mais la matière se faisant de plus en plus rare, les prix atteignent souvent leur maximum, aux alentours de 70 Dh le kg dans la phase qui précède la nouvelle récolte.

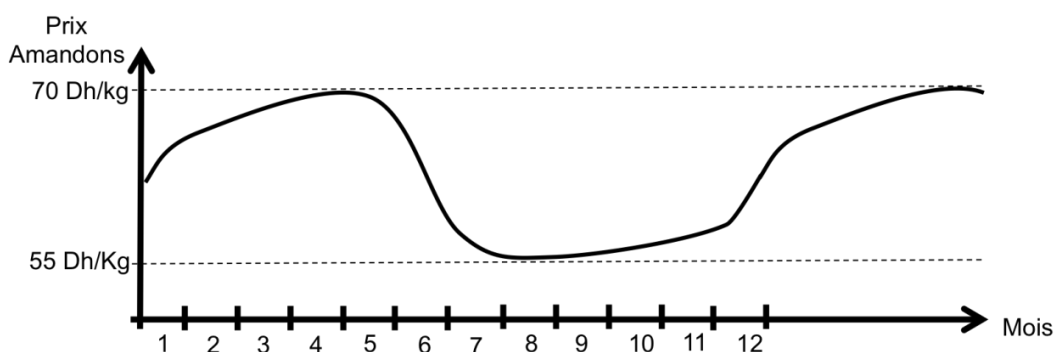


Figure 11 : Fluctuation schématique des prix au cours de la saison (source : entretiens)

Les ayants droit, malgré leurs faibles capacités de stockage, sont capables d'attendre et de vendre leur marchandise à une période où les prix seront les plus élevés. Cela constitue pour eux la principale marge de manœuvre dans la filière argan.

« Oui c'est ça l'avantage du stockage [...], le mois 10 ça commence à augmenter »

Ayant droit n°3

En conclusion, on observe que les ayants droit ne tirent pas un revenu représentatif de l'essor de la filière pour la vente de matières premières. Ils peuvent toucher des revenus hebdomadaires allant de 60 à 120 dh. Cette inégalité est le résultat d'une relation sociale déséquilibrée qui rend les intermédiaires maîtres de la négociation des prix. Une autre source de revenu lié à la filière argan, est le salariat féminin pour l'activité de concassage.

Nous avons donc décidé d'étudier la place qu'occupent les coopératives féminines dans la filière et d'observer quelles sont pour elles les conséquences de la relation privilégiée entre intermédiaires et entreprises privées.

3.3 Les coopératives sont affectées par la relation entre intermédiaires et entreprises privées

L'Aide publique au développement (nationale et internationale) a soutenu la création de nombreuses coopératives, en leur confiant la tâche de mieux organiser la production d'une ressource - déjà valorisée dans le cadre familial depuis des millénaires - tout en participant au développement social des communautés locales et à la préservation de l'arganeraie. Mais de nombreuses coopératives se sont cependant créées plus tardivement, en dehors de tout soutien de l'aide au développement.

Cette catégorie d'acteurs apparaît ainsi particulièrement hétérogène. Nous en distinguerons deux grands types, impactées différemment par l'arrivée des entreprises privées dans la filière.

3.3.1 *Les coopératives, une catégorie d'acteurs très hétérogène*

Parmi les critères de différenciation entre les coopératives qui sont ressortis de nos entretiens, deux nous semblent particulièrement pertinents.

Le premier concerne l'aide publique au développement. Deux projets de coopération internationale ont en effet joué un rôle clef dans le développement de ces coopératives. Le premier est le projet de conservation et de développement de l'arganier, lancé en 1995 par la GTZ (coopération allemande), qui a contribué à la création de coopératives féminines et à la création en 1999 de la Réserve de Biosphère de l'arganeraie auprès de l'UNESCO. Le second est le projet Arganier de l'Union Européenne, porté par l'Agence de Développement Social et lancé en 2004. Il avait pour objectif de faire participer les femmes au développement économique et social de la région de l'arganeraie, et plus largement d'intéresser les populations locales à la gestion et au développement durable de l'arganeraie. Au delà de ces projets déterminants, nombre d'initiatives de plus faible ampleur, pilotées par des acteurs variés, ont également soutenu des coopératives à travers tout le territoire. Ce soutien financier, technique ou administratif favorise les coopératives qui en bénéficient par rapport à celles qui se sont développées de manière autonome.

Un deuxième critère concerne l'accès au marché. Plus les coopératives se trouvent près des grands axes de commercialisation ou de transport, plus l'écoulement de leur production est facilité.

En fonction de ces deux critères, nous avons ainsi distingué les coopératives « solides » ayant bénéficié du soutien de l'APD et s'insérant mieux dans le marché, et des coopératives « fragiles » arrivées plus tardivement.

Si ces deux types de coopératives se positionnent différemment dans la filière face aux entreprises privées et aux intermédiaires, nous allons montrer que dans les deux cas, elles ont été mises en difficulté par l'arrivée des grandes entreprises privées produisant de gros volumes d'huile d'argan.

3.3.2 *Les coopératives productrices d'huile sont en concurrence avec le secteur privé*

Nous nous intéressons ici au premier type de coopératives, qui ont reçu un soutien conséquent de la part de l'APD et bénéficient d'un accès facilité au marché. Elles sont souvent adh-

rentes à des Groupement d'Intérêt Economique (GIE) ou des Union de coopératives qui assurent une fonction de prospection de marchés, de gestion de la commercialisation et de certification des produits des coopératives membres.

On compte notamment :

- quatre GIE qui regroupent 1358 femmes réparties entre 28 coopératives : Vit'Argan - 2005, Targanine - 2003, Tizargane - 2007, Argan'Taroudant - 2005,
- deux Unions de coopératives : Union des Coopératives Féminines d'Argane -1999 qui regroupe 26 coopératives avec 1220 adhérentes ; Union Des Coopératives Tifaout Nougadir - 2008, qui regroupe 11 coopératives avec 440 adhérentes.

Ces coopératives qui ont des capacités d'investissement réalisent en général l'ensemble de la production depuis l'arrivée des amandons jusqu'au conditionnement et la commercialisation de l'huile. Néanmoins, ce positionnement dans la filière les met en concurrence directe avec les grandes entreprises privées. Cette concurrence se fait aussi bien à l'aval pour l'accès aux marchés, qu'en amont pour l'achat de matière première.

Concurrence à l'aval sur la vente de produits finis

Ces coopératives se positionnent sur les mêmes marchés que les entreprises privées (national et international). Elles commercialisent également les mêmes produits (huile d'argan et ses dérivés, comme l'amlou, les savons, crèmes, shampooings).

Selon les données secondaires auxquelles nous avons eu accès (Bernat *et al.*, 2014), deux facteurs conduisent à des tensions entre coopératives et entreprises privées :

- les entreprises dénoncent l'aide financière accordée aux coopératives comme une concurrence déloyale ;
- les coopératives dénoncent les politiques d'achat « en gros » des privés qui ont tendance à faire augmenter les prix de la matière première.

Cependant, les coopératives sont souvent moins compétitives que certaines entreprises privées : leur coûts de production sont plus élevés que à ceux des entreprises, qui sont mieux équipées et capables de réaliser de fortes économies d'échelles. Certaines coopératives peinent également à proposer des délais de livraison et de paiement compétitifs par rapport à ceux des entreprises privées, ainsi qu'à assurer la qualité et les quantités régulières demandées par les grosses industries cosmétiques et un marché européen et international en plein essor.

Concurrence à l'achat de matière première

Ces coopératives ont par ailleurs besoin de matière première et s'approvisionnent pour cela auprès des mêmes intermédiaires que le secteur privé. La concurrence entre elles s'est faite au fil du temps de plus en plus forte pour l'accès à cette matière première pour deux raisons.

Cette matière première se fait d'abord de plus en plus rare localement, notamment en raison de la sécheresse que connaît la région du Souss-Massa-Drâa depuis 4 ans et des pratiques que cette situation induit.

« Il n'y en a pas [des fruits]. Même le peu qu'il y a, à cause du pâturage et des gens qui tapent les arbres pour faire tomber les fruits, ce qui aggrave encore plus la situation. »

Coopérative n°1

Deuxièmement, la demande de produits « bio » par les clients internationaux est forte et apparaît comme une obligation aux yeux des coopératives, face à laquelle elles ne transigent pas. Or les zones de production d'afyaches pouvant être certifiées biologiques sont rares dans la région du Souss Massa Drâa, qui accueille des cultures maraîchères et fruitières intensives en intrants chimiques. Elles font donc appel à des intermédiaires pour aller chercher ces fruits certifiés.

Les intermédiaires sont donc indispensables aux coopératives pour se fournir en matière première « bio ». En revanche, elles représentent souvent des clients moins intéressants que les entreprises privées car elles achètent des volumes moins importants et peuvent parfois étaler le paiement.

« Les coopératives leur problème c'est le paiement. [...] Chacun a sa part dans le bénéfice de la coopérative, et comme il est garanti tu vois... Avec l'entreprise, au contraire... »

Ayant droit n°3

3.3.3 Des coopératives de concassage qui se cantonnent à la sous-traitance

Nous nous intéressons maintenant au second type de coopératives. En général, les coopératives qui ne produisent pas aujourd'hui d'huile d'argan mais se spécialisent sur le dépulpage et le concassage des fruits et des noix sont arrivées plus tard sur le marché et n'ont pas eu accès à l'aide publique au développement.

« La mairie a déménagé et leur a donné ce local [à d'autres coopératives].... La mairie les a aidés. La plupart, ils ont construit... L'Etat leur a construit...Avant, c'était accepté. »

Coopérative n°1

Ce sont aussi des coopératives très rurales et enclavées. Elles peuvent peiner à se regrouper en GIE et restent des électrons libres possédant de faibles capacités d'investissement. Ces coopératives n'ont pas pu se positionner sur la même activité que les entreprises privées, à savoir la production d'huile.

« Nous on voudrait bien faire de l'huile, mais il faut un espace, les matériaux qu'il faut... Voilà... On est bien intéressé, parce que c'est dans l'huile qu'il y a beaucoup plus d'argent que dans les graines... [...] Ils [la commune] répondent qu'ils ne font plus de constructions, alors qu'il y en a qui font des constructions. Ils nous disent qu'il faudrait voir quelqu'un qui peut nous aider »

Coopérative n°2

Elles ont donc du se spécialiser dans une étape de la production à faible valeur ajoutée, le concassage, et assurer la sous-traitance de ce service pour les entreprises. Leurs difficultés à fournir des quantités régulières favorise également les échanges informels non contractualisés avec les intermédiaires.

« il y a des ruptures d'approvisionnement, de production, et si vous faites un contrat vous êtes obligés de respecter un certain nombre de points, une quantité certaine... et la coopérative ne peut pas satisfaire tout ça. »

Coopérative n°1

En se positionnant ainsi, on observe qu'elles se mettent directement en concurrence avec les femmes concasseuses qui réalisent le même type de travail dans leurs foyers. Toutefois, cet effet

de concurrence est à nuancer dans la mesure où les coopératives sont aussi vues comme un lieu social où certaines femmes aiment venir travailler. Les coopératives assurent notamment à leurs membres un réseau de débouchés pour revendre leurs amandons, moyennant 5% de frais de fonctionnement retenus par la coopérative.

« La coopérative achète des fruits à d'autres coopératives pour son propre compte. Un second système d'approvisionnement se fait à travers l'apport personnel des femmes membres de la coopérative. Chacune de ces membres dispose effectivement d'une parcelle en forêt avec des arganiers. La récolte des fruits est ainsi apportée à la coopérative, qui devient non plus un lieu de travail commun mais personnel pour chacune de ces femmes. Une fois le concassage fait, elles peuvent effectivement vendre au nom de la coopérative les amandons et un pourcentage de l'ordre de 5% du prix de vente est destiné au fond de fonctionnement de la coopérative.» Coopérative n°3

Nous allons voir en quoi cette organisation des coopératives influe sur la répartition et la valeur des revenus pour les ayants droit et dans les coopératives.

3.3.4 Conséquences sur les revenus des femmes et des ayants droit

Pour faire face à la concurrence des privés tant sur l'achat de matière première que sur la vente de produits finis, les coopératives productrices d'huile n'ont pas beaucoup d'autres choix que de revoir leurs coûts à la baisse, menaçant de réduire les salaires des femmes qui y travaillent. De même, les coopératives de concassage doivent être en mesure de proposer des coûts de main d'œuvre suffisamment bas pour trouver des clients. Ces éléments participent à la minimisation des revenus des femmes qui travaillent dans ces coopératives, qui sont aussi souvent les épouses d'ayants droit.

Nous avons cherché à faire une estimation des revenus générés par des femmes travaillant en coopératives ou par des femmes concassant des noix à leur domicile. Ces données ont été représentées dans le tableau 2 (ci-après). Si elles permettent de donner une estimation, il est important de noter qu'il existe différentes politiques de rémunération des femmes (au kg d'amandons concassés, à la journée, etc.). Par ailleurs, certaines coopératives valorisent les amandons amenés par les femmes en les rémunérant plus cher tandis que d'autres ne le font pas. De manière générale, une femme à son domicile peut espérer gagner entre 87 et 250 Dh / semaine contre 75 à 400 Dh pour une femme en coopérative. Le SMIC agricole dans la région du Souss-Massa-Drâa est de 63 Dh/journée soit un peu plus de 315 Dh pour 5 jours de travail. Les femmes indépendantes se trouvent donc en deçà, et seules les femmes travaillant durement (2kg d'amandons concassés par jour) et dans une coopérative les rémunérant généreusement semblent pouvoir l'atteindre.

Tableau 2 : Estimation des revenus pour le concassage des fruits d'argan (source : entretiens)

	Revenu/kg amandons concassés	Kg fruits concassés / journée	Revenu par jour	Revenu par semaine (5 jours tra- vaillés)	Sources
Femmes sous- traitant pour des intermédiaires	70 dh à 100 dh le sac 60 kg de fruits con- cassés et triés = 4kg d'amandons => 17,5 à 25 dh/kg	1 à 2 kg amandons par jour	17,5 à 50 Dh / jr	87,5 à 250 Dh	Interm. n°5 Interm. n°1 Interm. n°6
Femme salariée d'une coopéra- tive	25 à 45 dh		25 à 90 Dh/jr	75 à 450 Dh	Coopérative n°1 Données ISTOM

Par ailleurs, nous avons vu que les coopératives n'avaient plus d'autre choix que de s'approvisionner auprès des intermédiaires. Ce faisant, elles participent indirectement à la minimisation des revenus des ayants droit (voir partie 3.2.).

3.4 Conclusion partielle

Dans cette partie, nous avons étudié le jeu social s'opérant entre différents acteurs de la filière argan. Nous avons mis en évidence le fait que la valeur ajoutée est concentrée en aval de la filière, et seulement faiblement redistribuée aux ayants droit. La Figure 12 représente cette répartition en se basant sur les valeurs des transactions réalisées par les différents acteurs de la chaîne. Le calcul se base sur les volumes d'amandons mobilisés par chaque catégorie d'acteur et sur les marges qu'ils réalisent (en général 1 à 2 Dh / kg d'amandons).

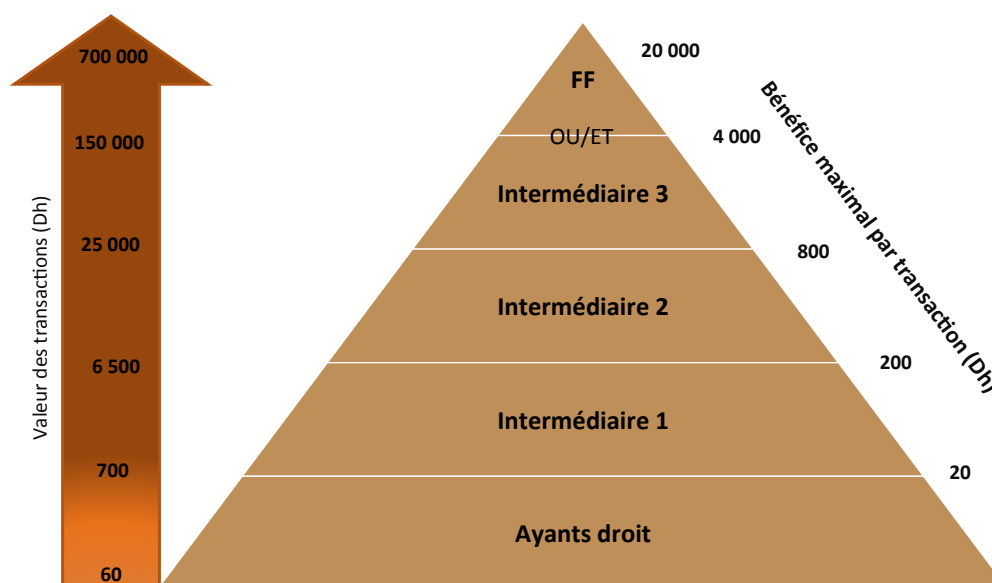


Figure 12 : Répartition schématique de la valeur des transactions dans la filière.

Cette répartition, et le maintien de revenus faibles pour les ayants droit en dépit de l'envolée des prix de l'huile d'argan sur le marché international s'explique par le jeu social sous-jacent à cette filière. Nous avons choisi de représenter ce jeu par un sociogramme qui renseigne la nature des relations entre deux acteurs et la façon dont ces relations se répondent de manière systémique.

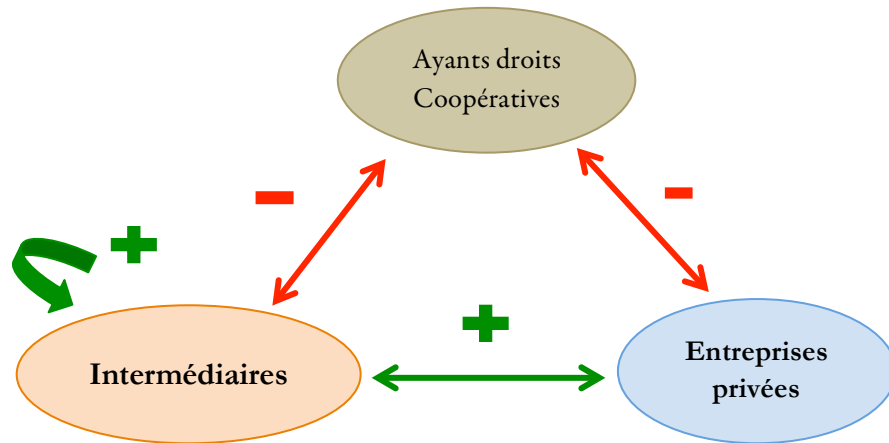


Figure 13 : Sociogramme simplifié de la filière argan.

L'arrangement entre les entreprises privées et les intermédiaires et la coopération entre ces derniers à tous les niveaux d'une structure pyramidale conduit à imposer des prix relativement faibles aux ayants droit. Cette structuration affecte également les coopératives, qui se retrouvent soit en situation de concurrence face aux entreprises soit cantonnées à la sous-traitance pour des entreprises. Enfin, alors que les intermédiaires s'avèrent être des fournisseurs indispensables pour les coopératives, celles-ci ne représentent souvent que des clients annexes pour eux.

Nous allons maintenant chercher à savoir si les revenus générés aux ayants droit par la filière argan, même minimes, impactent directement ou indirectement l'écosystème arganeraie.

4. La filière argan a peu d'impact sur la conservation de l'arganeraie

Selon les hypothèses des opérateurs de développement (organisations internationales, bailleurs de fonds institutionnels, Etat marocain) l'essor de la filière argan devait conduire à une amélioration de la protection de l'arganier par les ayants droit. Le postulat était simple : cette ressource devenant valorisée et valorisable d'un point de vue économique, les ayants droit seraient encouragés à protéger davantage l'arganier.

En parallèle, certains auteurs ont mis en avant le fait que le développement de la filière pouvait conduire à une augmentation de la pression sur l'arganeraie au travers d'impacts directs (pratiques de collecte plus intensives) et indirects (investissement dans les troupeaux et surpâturage) (Lybbert *et al.*, 2011).

Pour étudier les impacts de la filière argan, nous nous sommes basés sur une analyse en termes de système agraire, dont nous avons décrit les fondements dans la partie méthodologie. Dans notre région d'étude, les systèmes de production familiaux sont composés d'ateliers de production agricoles (maraîchage, agro-pastoralisme, arboriculture...) comme non-agricoles (salarial). On désignera à partir de maintenant « l'atelier argan » comme l'ensemble des activités qui, au sein du foyer, se rapportent à la production d'huile d'argan, de la récolte des fruits jusqu'à la vente en passant par les différentes étapes de transformation. Cet atelier peut affecter l'écosystème soit directement, par les pratiques de récolte, soit indirectement, par le réinvestissement des revenus qu'il génère dans d'autres ateliers ayant, eux, un impact sur les écosystèmes.

4.1 Des impacts directs limités

L'hypothèse selon laquelle le développement de la filière inciterait les populations à préserver l'arganeraie s'est vérifiée en partie. Dans les parcelles privées (melk), les ayants droit ont en effet tendance à prendre davantage soin des arbres et surveiller les parcelles contre le vol ou le gaulage (technique qui consiste à frapper avec un bâton sur les branches pour faire tomber les fruits).

En revanche, dans les parcelles communes, les fruits appartiennent à l'ensemble des membres du village. De ce fait, les arbres sont moins entretenus, et les fruits sont ramassés en grand nombre par les premiers qui les récoltent, par gaulage, parfois bien avant qu'ils n'aient atteint leur maturité.

« Avant on attendait que les fruits soient mûrs. Aujourd'hui ils les récoltent avant car sinon il n'y en a plus ».

Ayant droit n°4

« Quand les fruits commencent à mûrir, ils partent pour battre les arbres. Mais battre un arbre qui contient des fruits mûrs ce n'est pas la même chose que quand on tape un arbre qui a des fruits qui ne sont pas encore mûrs. Ce n'est pas la même force. Ce n'est pas les mêmes dégâts que l'on va causer. »

Ayant droit n°2

Ce sont également les espaces pâturés par les troupeaux, ce qui laisse peu d'opportunité pour la régénération naturelle. Néanmoins, ces espaces font traditionnellement l'objet de régulations qui ont toujours cours aujourd'hui. L'*agdal* est une pratique coutumière qui consiste en une mise en défens d'une partie de l'arganeraie entre le mois de mai et le mois de septembre, interdisant le parcours de bétail et la récolte des fruits. Pour assurer le respect de l'*agdal*, un gardien est désigné par les villageois pour surveiller (*Amcharto*).

D'autre part, la loi coranique régit la transmission des droits coutumiers d'usage des forêts d'arganiers d'une génération à l'autre, tout comme celle des propriétés privées, qui sont divisées entre les enfants (une part pour les descendants masculins, une demie part pour les descendants féminins). Conséquemment, les droits d'usages transmis d'une génération à l'autre se sont répartis entre plusieurs individus, le droit de mise en culture appartenant à un héritier et le droit de récolte des fruits revenant à d'autres personnes (M'Hirit *et al.*, 1998).

« Avant les gens n'accordaient pas vraiment d'importance à l'argan, alors que maintenant même des gens qui ont émigré à l'étranger reviennent pour la culture ».

Ayant droit n°2

« Pour la forêt il y a beaucoup plus de pression car beaucoup de gens vont chercher des fruits qu'ils soient du douar ou d'ailleurs. Il n'y a pas d'interdiction de pâturage durant toute l'année et quand le fruit commence à murir ils partent pour battent les arbres. »

Ayant droit n° 5

Finalement, le développement de la filière a conduit un intérêt accru pour la ressource (intensification de la récolte, notamment dans les zones communes), sans pour autant modifier drastiquement les pratiques liées à la gestion de l'arganeraie. Nous ne disposons pas à l'heure actuelle d'étude suffisamment précise pour documenter ces évolutions à l'échelle du territoire.

4.2 Des impacts limités sur les systèmes de production familiaux

Nous allons maintenant nous intéresser à la façon dont l'engouement pour l'huile d'argan a pu affecter les équilibres entre les différents « ateliers de production » des familles en milieu rural. Cela consiste à répondre aux deux questions suivantes :

- le revenu généré par l'atelier argan, qui est assez faible pour les ayants droit, est-il réinvesti dans d'autres activités potentiellement impactantes pour l'arganeraie (élevage, maraîchage) ?
- le revenu généré par l'atelier argan est-il suffisant pour prioriser cette activité par rapport à d'autres plus impactantes ?

La Figure 14 schématise la décomposition en ateliers des système de production familiaux que nous avons rencontré.

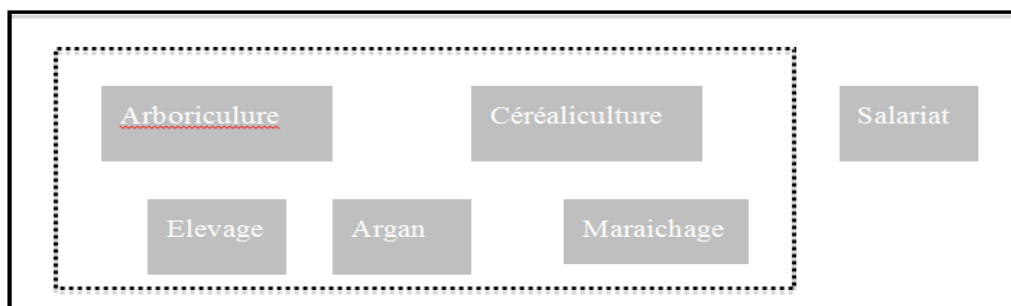


Figure 14 : Schématisation d'un système de production familial

Nous avons distingué deux types de systèmes de production dans notre zone d'étude, selon que l'on se situe en plaine (facile d'accès, plus peuplée, propice pour le maraîchage) ou en montagne (plus reclus, moins peuplé, plus aride). En effet, ils affectent les dynamiques écologiques de manière différente.

4.2.1 En plaine, l'argan reste peu compétitif face au maraîchage

La plaine du Souss est caractérisée une agriculture intensive irriguée qui s'est développée sur les terres privées, mais également sur la forêt domaniale, tout le long du fleuve Souss.

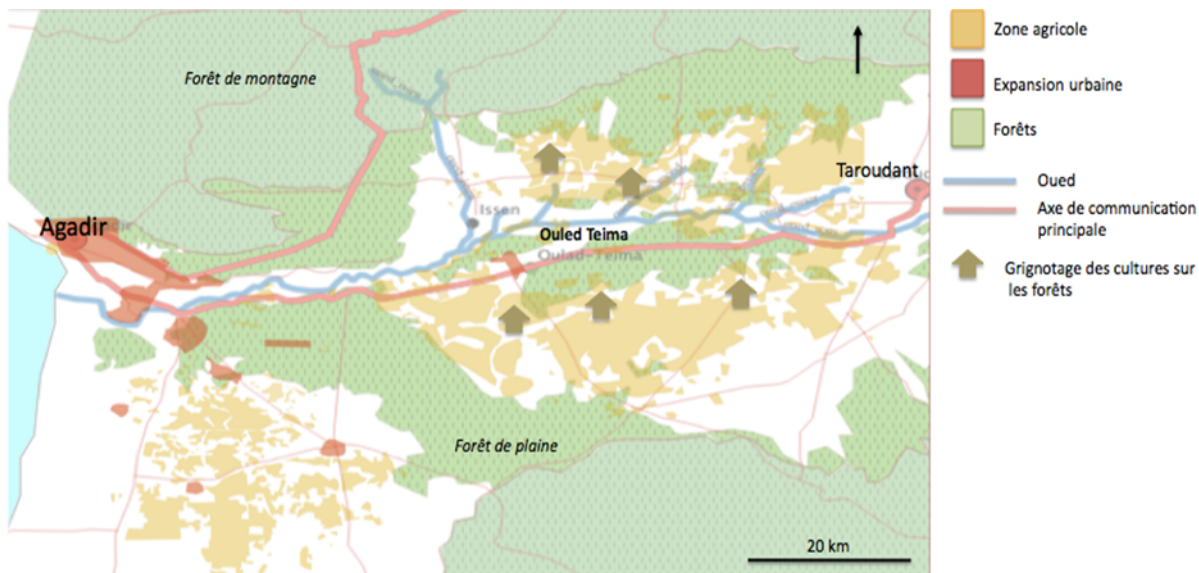


Figure 15 : Avancement des terres agricoles et des villes sur les forêts d'arganier (source : élaboration propre, d'après données cartographiques et Google Map ©)

La dynamique agricole est à l'origine d'une dégradation de l'arganeraie.

L'administration forestière a réalisé une analyse cartographique sur la base d'images satellites entre 1969 et 2006 (HCEFCLD, 2006). Les résultats montrent que :

- l'arganeraie dense (pure et cultivée) a régressé d'environ 13 300 ha entre 1969 et 2006. La densité est passée de la classe [40-60] cépées en moyenne à la classe [10-40] ;
- l'arganeraie moyennement dense (pure et cultivée) est passée de 18 200 ha à 11 500 ha ;
- l'arganeraie claire et éparse est passée de 11 000 ha à 17 750 ha pour l'arganeraie pure et de 7 470 ha à 13 170 ha pour l'arganeraie cultivée.

Toutes les zones d'arganeraie sont des forêts domaniales, propriétés de l'état marocain, et confiées en gestion à l'administration des Eaux et forêts. Néanmoins, nous avons vu que la spécificité de ces peuplements tenait au fait que des droits spécifiques étaient reconnus aux populations qui y vivaient, dont notamment celui de pratiquer des cultures sous arganeraie.

« Dans le cadre de la législation spéciale, l'exercice des droits d'usage fait que la domanialité de l'arganeraie reste très relative. Cette pratique a conduit de tous temps à une sorte de partage implicite de l'espace par les usagers, qui aboutit le plus souvent à une « privatisation de fait » de la gestion des parcelles délimitées » (HCEFCLD, 2006, p. 8)

Nous nous sommes donc intéressés aux pratiques susceptibles d'expliquer cette dégradation.

Le maraîchage sous argan est plus lucratif que la valorisation des fruits de l'arganier

En zone de plaine, le système de production familial repose principalement sur l'agriculture commerciale, la céréaliculture (principalement autoconsommée), l'élevage, l'argan et le salariat (entreprises et administrations).

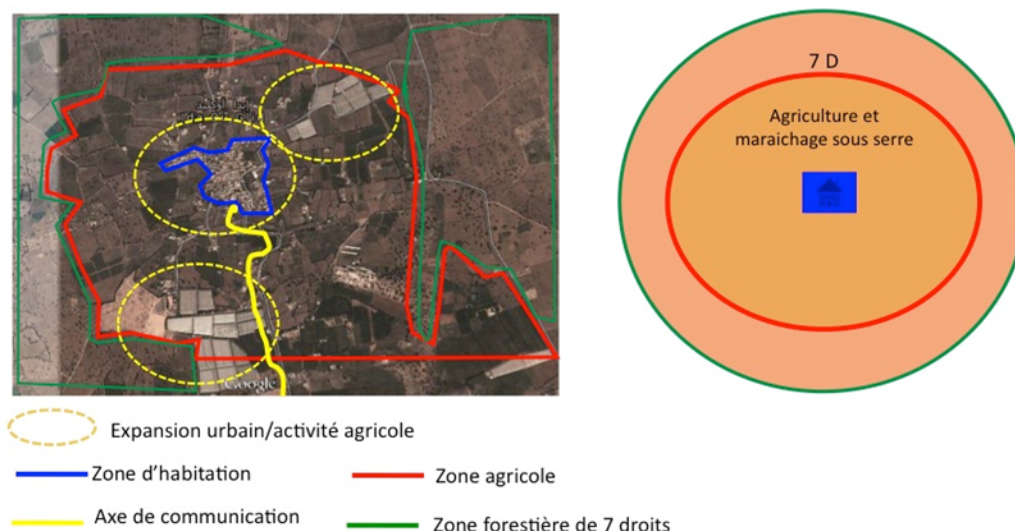


Figure 16 : Caractérisation spatiale des zones de plaine

Si ces cultures sont traditionnellement de la céréaliculture, les réformes de 1983 et de 1991 ont permis l'implantation de maraîchage sous serre dans les parcelles d'arganeraie. Ce type de mise en culture devait faire l'objet d'une demande auprès du Haut commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte contre la Désertification (HCEFLCD), suivie d'une reconnaissance spatiale sur le terrain par les agents forestiers grâce à laquelle le nombre d'arganiers sur la parcelle est répertorié. Suite à cette reconnaissance, une autorisation pouvait être accordée sous condition de suivre un cahier des charges imposant notamment la replantation d'arganiers.

Le développement du maraîchage s'explique par l'intérêt économique qu'il représente : la valeur ajoutée de cette activité agricole est estimée à 98 000 DH/ha/an (Royaume du Maroc, 2010, p. 3). De plus, les investissements sont soutenus par le fait que les productions agricoles ne soient pas imposables (Ibid, p.10) Cependant ces chiffres sont à nuancer puisqu'il existe une forte disparité de productivité à l'hectare suivant les acteurs et les situations. A titre d'exemple, la production de tomates s'échelonne entre 70 à 250 t/ha (Royaume du Maroc, 2010, p. 10). Pour comparer ces revenus à ceux générés par l'atelier argan, rappelons que nous avons estimé les revenus liés à la vente d'argan entre 3500 et 5000 dh par saison. Ces chiffre est à prendre avec précaution car la production de fruits par arbre varie de 10 à 100 kg et le nombre d'arbres par hectare est lui aussi très variable. Par ailleurs, seule la vente des matières premières est ici prise en compte, or l'arganeraie fournit de multiples biens et services – comme le fourrage pour le bétail – qui n'ont pas été pris en compte dans le calcul de la valeur ajoutée totale de l'écosystème. Seules des études au cas par cas permettraient de présenter une comparaison fiable. Néanmoins, nous pouvons retenir que le maraîchage présente actuellement un attrait économique supérieur à celui de l'argan et ce malgré le développement qu'a connu la filière argan.

La valorisation de l'argan ne suffit pas à favoriser la préservation de l'arganeraie face à des pressions qui s'intensifient.

Nous avons montré précédemment que la distribution de la valeur ajoutée de la production d'huile d'argan se fait surtout au profit des acteurs de l'aval. Le revenu généré par la participation des ayants droit à la filière apparaît donc marginal au regard de celui généré par le maraichage et ce d'autant plus que les amendons issus de la plaine ne peuvent pas être certifiés en « bio » pour la production d'huile à l'export. Ainsi dans la plaine du Souss, l'atelier argan ne constitue pas pour les agriculteurs un atelier majeur du système de production familial. Il ne suscite donc pas un intérêt économique suffisant pour que les ayants droit adoptent une dynamique de conservation ou protection. Le développement de la filière n'entraîne pas au final de changement radical dans l'organisation de l'exploitation familiale.

La pression sur la forêt domaniale s'intensifie d'autant plus avec la croissance démographique et l'expansion urbaine qui grignotent les terres agricoles privées.

« Le *melk* (titré) yen a plus, tout a été acheté pour faire des serres. Des accords en dehors des *melks* se développent sur les terres des forestiers par homologation par ces derniers. Mais quand ils [les forestiers] veulent, ils peuvent reprendre leurs terres. »

Ayant droit n° 6

« La plaine elle est convoitée un petit peu, par les particuliers. [...] ils empiètent [pour les constructions], les empiètements par des plantations d'arbres fruitiers. Ça, on le trouve généralement dans la limite, au niveau de la limite ».

Administration forestière n°1

Sur l'arganeraie néanmoins, les terrains ne peuvent pas être vendus. L'usage des terrains en revanche l'est fréquemment, même si c'est illégal. Dans ce cas, les agriculteurs rachetant le droit d'utiliser peuvent venir d'autres régions. L'intérêt pour le maintien des arbres est alors encore plus limité. Au vu de leurs moyens humains, le contrôle de l'administration forestière sur les terres est limité. Mais le statut domanial induit tout de même des contraintes.

« Le problème ici c'est qu'il n'y a que cet hectare qui est un terrain hors de la forêt (son *melk*). Tous les autres appartiennent aux eaux et forêts donc pas le droit de faire des serres, de creuser un puit, de faire rien » Ayant droit n° 6

Des changements administratifs tempèrent la dégradation de l'arganeraie.

Suite à la parution de l'étude du HCEFLD, toute attribution de nouvelle parcelle agricole intensive sous arganier est interdite. Cette étude a en effet mis en avant les impacts importants de ces mises en culture sur la forêt d'arganiers (HCEFLD, 2006).

- (i) La diminution de la nappe, et donc le volume stocké reculé de façon nette surtout avec les déficits répétés en matière de pluviométrie ;
- (ii) Les Arbres fortement irrigués, se trouvent dopés, verts durant toute l'année, et donc connaissent de sérieux problèmes : perte précoce de fruits, faible qualité de fruits (huile), et la durée de vie des arbres diminue fortement ;
- (iii) L'utilisation intensive des produits chimiques, tant pour la production (engrais) que pour la protection des cultures, entraîne une pollution certaine de la nappe phréatique ;

(iv) Le changement des parcelles et leur abandon après une forte utilisation laisse dégager du point de vue environnemental un espace qui constitue un foyer de désertification et d'ensablement (HCEFLCD, 2006, p. 95).

Suite à ces études, les autorisations ne sont plus délivrées depuis 2005 et seul le renouvellement des autorisations en cours est encore possible.

« Une étude a été faite par le HCEFLCD pour identifier les zones à haut risque pour le maintien des zones d'arganiers. Après cette étude, on a interdit de donner les autorisations. On gère les anciennes autorisations. Il n'y a plus d'autorisation, vu l'état actuel de la forêt. »
Administration forestière n°1

La capacité de contrôle et d'action de l'administration des eaux et forêts est néanmoins également limitée par les vives tensions politiques dans certaines zones de la plaine. Mais au vu des investissements réalisés, très difficile de faire enlever les serres ou d'imposer quoi que ce soit.

« Oui il y a des cas où ils refusent carrément la plantation. Par exemple au niveau de la plaine. [...] La régénération non c'est pas au niveau de ces forêts là parce que comme j'ai dit tout à l'heure la majeure partie de ces forêts-là, les gens pratiquent de la mise en culture. [...] La seule solution qu'on a trouvé c'est d'inclure dans les autorisations la replantation. »
Administration forestière n°2

Toutefois, le fort intérêt à l'investissement dans le maraîchage est à nuancer dans les années à venir face à une pression sur les ressources hydriques toujours plus importante. Le niveau des eaux souterraines a baissé drastiquement au cours des vingt dernières années et le prix de l'eau se répercute sur les coûts d'exploitations.

« Et pour la profondeur des puits ?
Maintenant il y a beaucoup de paperasse pour les terres melks et communes. Parce que maintenant la nappe elle est foutue un peu dans la région du Sous-Massa-Drâa. En 1995 dans la région de Chtouka-Aït Baha j'ai trouvé l'eau à 40 m tu sais et maintenant c'est à 220 m ». Ayant droit n° 7

Par ailleurs, cette situation pourrait être modifiée avec le changement récent du statut de l'arbre d'argan en arbre de verger. Ce dernier viendrait briser le système d'usufruit relatif au droit de collecte des ayants droit puisque les arbres plantés seraient considérés comme propriété privée. Aussi, ce ne sont plus seulement les ayants droit qui ont un droit d'usage, et toute personne désireuse de planter des arganiers pour la production de fruits peut le faire. Cela pourrait conduire, tant sur les parcelles des ayants droit que sur les parcelles privées de la plaine, à une expansion de la couverture en arganiers. Néanmoins, la qualité écologique de ce type de peuplements d'arganiers « vergers » est à questionner.

4.2.2 En montagne, l'argan constitue un "filet de sécurité" pour les familles

Les systèmes de production des zones de montagne sont sensiblement différents de ceux des zones de plaine : le maraîchage y tient une place moins importante, et sa présence dépend de l'accès à l'irrigation.

En dehors de l'espace central dédié aux habitations, on tombe généralement sur le *melk* réservé à l'arboriculture et à la céréaliculture dans les zones irriguées. Au-delà, la forêt de sept droits est un espace largement occupé par l'élevage.

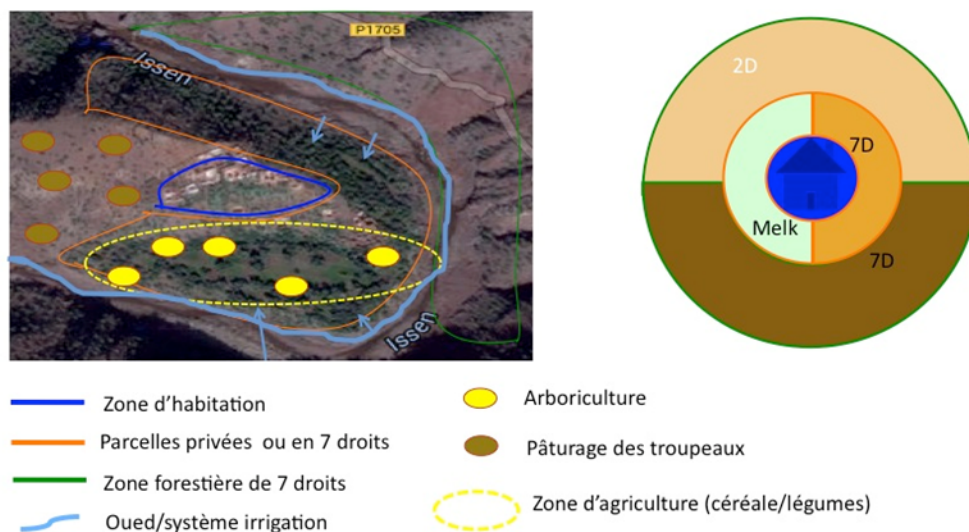


Figure 17 : Caractérisation spatiale des zones de montagne

Les systèmes de production de montagne s'organisent autour de cinq ateliers majoritaires : argan, céréaliculture en bour (sans irrigation), arboriculture (amandier, caroubier), élevage caprin et ovin et, le cas échéant, agriculture irriguée. L'importance relative de chacun de ces ateliers est à la fois fonction des potentialités d'irrigation mais également de l'importance des *melk* ou de l'escarpement des terrains. L'atelier argan y tient une place plus importante que dans les zones de plaine : la production d'huile à des fins d'autoconsommation au sein du ménage a toujours été courante dans les *douars* de montagne et seuls certains ménages vendent directement les fruits ou les amandons. Il en est de même pour l'élevage qui tient une place importante dans les zones de montagne. Suivent enfin l'arboriculture et l'agriculture dont l'importance dépend de la présence ou non de systèmes d'irrigation.

De par leur éloignement géographique des grandes zones de production intensives, les zones de montagne restent encore aujourd'hui relativement épargnées par les intrants phytosanitaires. Au sein de la filière argan, toujours en quête de qualité pour satisfaire les exigences des marchés internationaux, cet éloignement permet une traçabilité et une certification plus facile des produits issus de l'arganeraie. Géographiquement excentrés par rapport aux grands lieux d'échange (les *souks* notamment), les systèmes de production de montagne se caractérisent par un éloignement des marchés, ce qui se traduit par une plus grande dépendance des ayants droit vis-à-vis des intermédiaires.

Dans ces villages, les hommes des familles partent souvent une grande partie de l'année travailler à la ville. Les revenus tirés du travail dans les zones urbaines sont réinjectés dans les familles. De ce fait, les revenus générés par l'atelier argan n'apparaissent pas comme essentiels par rapport aux autres ateliers de production ; ils agissent comme un « filet de sécurité » économique dont l'importance varie selon le revenu global des familles, et permettent surtout de réduire la vulnérabilité des exploitations (Paumgarten, 2005).

En revanche, la baisse de la main d'œuvre disponible sur place lors des périodes de récolte implique souvent l'emploi de personnels saisonniers. Ce phénomène se retrouve d'ailleurs en plaine (Divers entretiens ayants droit), et génère des revenus pour des personnes n'étant pas spécifiquement ayants droit eux même.

Le revenu tiré de l'exploitation de l'argan est peu réinvesti dans d'autres ateliers mais plutôt utilisé pour compléter les revenus familiaux, notamment celui des femmes. On observe alors très peu de conséquences sur l'organisation économique des exploitations familiales. Par extension, l'impact sur l'écosystème arganeraie est aussi limité. Dans notre zone d'étude, l'éventuel réinvestissement des bénéfices, mêmes limités, dans d'autres ateliers potentiellement impactants tel que l'élevage (augmentation du nombre de têtes de bétails, etc.) n'a pas été constaté. En effet, le contexte actuel de sécheresse (4 dernières années) semble dans tous les cas un facteur limitant pour la taille des troupeaux.

Ainsi, malgré le développement d'une filière et l'engouement plus particulier pour les produits de l'arganier issus des zones de montagne, la place des revenus tirés de l'argan reste stable dans les systèmes de production familiaux et n'a pas d'impact sur les autres ateliers potentiellement néfastes pour l'écosystème. Il semble même qu'une conscience commune se soit développée pour la protection de cet écosystème dans les villages de montagne. On observe en effet qu'avec le développement de cette filière, une plus grande attention est portée au respect des pratiques, des périodes ou des soins à apporter à cette ressource qu'il est devenu d'autant plus important de préserver.

« Notre génération prend davantage soin des arganiers contrairement à la génération précédente. » Ayant droit n°5

Ainsi, de façon encore plus nette dans les zones de montagne, le développement de la filière argan ne produit pas de changement significatif dans l'organisation des systèmes de production familiaux et n'a donc pas de conséquence significative sur l'arganeraie.

5. DISCUSSION

5.1 Portée et limites de notre étude

Notre étude s'est interrogée sur les problématiques environnementales liées au développement de la filière de production d'huile d'argan, bien qu'elle ne représente qu'une source de pression parmi d'autres sur l'écosystème arganeraie. Cette filière nous a intéressé au regard de l'objectif qu'elle s'était donnée dans les années 1990 : constituer un levier de développement social et de conservation de l'écosystème.

Pour répondre à notre question, nous avons analysé le revenu que la filière argan génère pour les ayants droit (vente de matières premières et salariat). Nous avons fait l'hypothèse que l'influence de ces revenus sur l'évolution des systèmes de production familiaux pouvait impacter l'écosystème arganeraie. Nous avons alors réalisé une première estimation de ces revenus pour comprendre la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne. Ces choix méthodologiques nous ont permis non seulement de mieux éclairer certaines questions, comme celle du système pyramidal d'approvisionnement constitué des intermédiaires, mais aussi de mettre en évidence les points d'ombre qui restent à comprendre et documenter. Nous y revenons dans cette discussion au regard des résultats obtenus.

5.2 Des objets de recherche a approfondir

Au cours de nos 15 jours de terrain (dont huit jours effectifs de collecte de données), ce système d'hypothèses nous a conduit à réaliser une part importante de nos entretiens avec des ayants droit et des intermédiaires et à interroger dans un second temps les administrations publiques et élus locaux. Il s'agissait en effet de comprendre en priorité les comportements des acteurs situés à la base et au centre de la pyramide qui relie les ayants droit aux entreprises privées, en passant par les intermédiaires et les fournisseurs finaux. Nos résultats tendent à montrer que les administrations et les élus influent peu sur le comportement de ces acteurs. Cet aspect resterait cependant à confirmer par des entretiens complémentaires.

De la même manière, une littérature importante existant déjà sur les coopératives, nous avons consacré moins d'entretiens à ces dernières. Notre analyse du système coopératif pourrait être approfondie, en particulier en ce qui concerne les « petites » coopératives. Notre typologie, qui fait la distinction entre coopératives « robustes » et coopératives « faibles » pourrait certainement être enrichie. En particulier, la prise en compte des enjeux relatifs aux rapports sociaux de genre conduirait probablement à revisiter cette typologie. En se concentrant sur la question des impacts écologiques, notre étude a volontairement laissé de côté cet aspect. Nous pensons néanmoins que les résultats que nous apportons, en particulier sur la structuration de l'amont de la filière, pourront être utilement réinvestis par d'autres études s'intéressant à ces questions.

Enfin, le peu de temps dont nous disposions ne nous a pas permis d'étudier avec la même finesse nos divers objets d'étude (pratiques, problèmes et relations des acteurs de la filière). Il nous semblerait intéressant d'approfondir certaines zones d'ombre qui demeurent. En reprenant le sociogramme qui a constitué notre outil de travail (voir Figure 18), nous pouvons identifier les acteurs et les relations qui restent à approfondir selon nous.

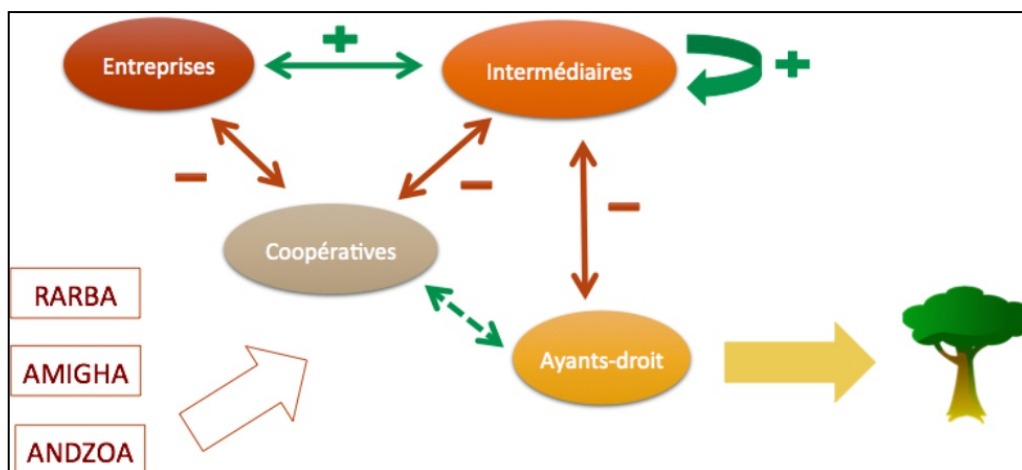


Figure 18 : Sociogramme simplifié

1. La relation ayants droit / administration forestière : dans quelle mesure les initiatives de ces dernières impactent-elles les activités des ayants droit ? Quels obstacles et quels leviers l'administration forestière trouve-t-elle chez les ayants droit pour mener ses politiques ?

2. La relation ayants droit / coopératives : sont-ils en concurrence pour fournir les unités de production d'huile d'argan en matières premières ? Le fait que les femmes des ayants droit peuvent parfois travailler dans des coopératives implique-t-il des relations de coopération entre ces deux catégories d'acteur ?

3. Les entreprises ciblant exclusivement le marché marocain, et non le marché international : en quoi leurs pratiques diffèrent-elles de celles des entreprises qui évoluent sur les deux marchés ? Il faut souligner ici que le fait que nous ayons rencontré plus particulièrement un type d'entreprises est lié à la position dans la filière d'une de nos personnes ressources, employée d'une entreprise de production de bouteilles, qui nous a ouvert sur un réseau particulier.

4. Sur les impacts écologiques de la filière : il faudrait analyser plus en détail les systèmes de production familiaux, afin de mieux évaluer le poids relatif des ateliers de production autres que celui de l'argan et d'estimer plus précisément les revenus tirés et surtout la façon dont ils sont réinvestis.

5.3 De nouvelles pistes d'action

Malgré ces limites, notre étude nous a permis d'élaborer une réflexion en deux temps sur les différentes pistes d'intervention pour mieux préserver l'écosystème de l'arganeraie. Il est envisageable d'agir soit directement sur les différents acteurs de la filière et leurs relations, soit sur les écosystèmes ou sur d'autres facteurs de dégradation plus importants que la filière argan.

Dans un premier temps, nous réfléchirons à partir du postulat fait par les opérateurs de développement selon lequel la valorisation du produit « huile d'argan » sert la protection de l'écosystème parce qu'il génère du revenu pour les populations locales et envisagerons des actions sur la filière (intermédiaires, ayants droits, coopératives et acteurs privés) visant à augmenter les revenus des ayants droit. Dans un second temps, nous prendrons du recul sur le postulat de base soutenant la filière argan comme levier potentiel de gestion environnementale.

5.3.1 Une action difficile sur les intermédiaires

Les intermédiaires étant organisés en un réseau complexe, opaque, informel et densément relié, il est difficile d'envisager à leur niveau toute action extérieure visant à rééquilibrer la répartition de la valeur ajoutée en faveur des ayants droit. Il est intéressant de comparer ce réseau à celui de la filière du karité (Rousseau *et al.*, 2015). Ce dernier présente 3 à 6 étapes du collecteur au fournisseur / exportateur. Comme dans le cas de l'huile d'argan, il y a eu un boom de la filière dû à une globalisation sur le marché international. Toutefois, cette globalisation a eu peu d'effets sur la gouvernance de la chaîne globale de valeur et a seulement réajusté les prix et les volumes par rapport à la demande. Du fait d'événements complexes postcoloniaux de l'histoire du Burkina-Faso, les grossistes (*wholesalers*) ont pu mettre en place un réseau solide d'intermédiaires structuré principalement sur une filiation parentale et parfois religieux (appartenance à l'Islam des *Mossi*). Cette affiliation permet d'établir une relation de confiance qui contribue au mode privilégié de préfinancement des différents intermédiaires. D'autre part, elle permet la transmission d'un savoir-faire des intermédiaires qui est très avantageuse et concurrence nettement quiconque souhaitant intégrer autrement la filière. Ces grossistes ont verrouillé et contrôlent la chaîne à leur niveau grâce aux forts coûts de transaction, empêchant ainsi les exportateurs de se fournir directement aux paysans et ce dans 90 à 95% des cas. Ils leur proposent des prix intéressants qui dissuadent de se fournir ailleurs.

Ceci se retrouve dans la filière de l'huile d'argan où les intermédiaires « verrouillent » la chaîne d'approvisionnement, dans le sens où n'importe qui ne peut pas devenir *Hrayafi* et s'insérer sur le marché en cassant les prix car il serait rapidement mis à l'écart. Le seul cas où les exportateurs gagneraient à se fournir directement auprès des paysans et plus spécifiquement des groupements de femmes est pour le marché *fairtrade* dû à des politiques RSE des entreprises qui commercialisent à l'international. Ces entreprises obtiendraient ainsi une meilleure qualité, qui ne constitue pas un critère de choix des grossistes, mais il ne leur serait pas nécessairement aisé de se procurer de grosses quantités de matière première.

Le réseau intermédiaires/fournisseurs semble plus structuré dans le cas du karité et permet une répartition plus équitable des marges. Dans le cas de l'argan, les intermédiaires ne semblent pas spécialement protéger les ayants droits, mais répercutent sur eux les exigences en prix du marché à l'export. Ils constituent néanmoins le principal moyen qu'ont les ayants droit les plus reculés de vendre leurs produits.

Aujourd'hui peu d'interventions semblent possibles pour contrôler ou réguler les transactions entre intermédiaires, largement informelles. La certification tend à clarifier les traçabilités des produits, mais reste aujourd'hui un moyen peu efficace de contrôle, et ne se répercute pas en plus value à l'amont de la chaîne.

5.3.2 *Agir sur les ayants droit*

Comme le montrent nos résultats, les ayants droit auraient probablement intérêt à se rassembler pour peser davantage dans la négociation et tirer plus de profits de la vente de matière première. Cependant, du fait de leur importante dispersion géographique, il faudrait mobiliser des moyens financiers, humains (forte présence au niveau local), logistiques (pour organiser la coordination des ayants droit entre les différents douars et provinces) et de communication considérables.

Mettre en place ce type de regroupement est l'objet de la création de la FNADUA, la Fédération nationale des associations provinciales des ayants droit et usagers de l'arganier. La FNADUA est le collège des ayants droit au sein de l'interprofession de l'huile d'argan, la FIMARGANE. Les résultats obtenus par la FNADUA à l'heure actuelle sont encore limités, notamment faute de moyens. Selon le département recherche à l'ANDZOA, la FNADUA cherche à organiser le secteur de manière à ce que la population locale tire davantage de valeur ajoutée de la production d'huile d'argan. L'ANDZOA a créé les structures nécessaires pour faire fonctionner l'interprofession et préparé des plans d'action. La FNADUA dispose aujourd'hui de sept associations provinciales, et chacune doit à terme avoir des antennes au niveau des communes. Jusqu'à présent, l'ANDZOA a formé une quarantaine de personnes pouvant mener le projet de l'interprofession, et certaines associations provinciales ont déjà constitué des antennes. Ces quelques associations provinciales ont chacune réalisé seulement en moyenne deux ateliers d'information.

« Notre objectif est d'amener l'ayant droit à vendre des amandons plutôt que des fruits. Si on construit un marché avec une traçabilité, organisé, structuré, peut-être avec des contrats avec des producteurs d'huile coopératifs ou industriels, une garantie de qualité... On arrivera à faire avancer les ayants droit sur l'échelle de la plus-value de ce produit. Et c'est là l'ambition de l'ANDZOA »

Département recherche de l'ANDZOA

La personne rencontrée souligne cependant que l'organisation de la filière en interprofession est une réelle innovation au Maroc par rapport aux organisations professionnelles classiques, et il estime qu'il faudra du temps pour que l'initiative porte ses fruits. En effet, à titre de comparaison, le secteur de la viande rouge en France a mis plus de trente ans à s'organiser en interprofession, et les premières lois sur l'organisation en interprofession en France datent des années 1940. Au Maroc, les premières lois sont sorties entre 2013 et 2014, soit après la création de la FIMARGANE.

5.3.3 Agir sur les coopératives et entreprises privées

Nous avons vu que les certifications (notamment « biologiques ») sont recherchées par les entreprises exportant l'huile pour répondre à une exigence des clients. Elles pourraient être un moyen d'agir sur le comportement des coopératives de production et des entreprises privées. Les certifications sont acquises par les entreprises auprès d'organismes certificateurs qui effectuent des contrôles plus ou moins réguliers (généralement annuels) sur la production et l'approvisionnement.

Les certifications « équitables » ne sont pas pour le moment bien développées dans la filière argan, bien qu'il en existe de manière marginale. Elles pourraient être un moyen d'assurer davantage de revenus aux ayants droit, chose que les certifications biologiques ne garantissent pas aujourd'hui. L'absence de certifications « sociales » est peut-être liée au fait que les projets d'aide publique au développement comptaient sur le modèle des coopératives pour remplir ce rôle. Nous avons montré que la réalité était plus complexe.

Par ailleurs, étant donné le manque de traçabilité observé au sein du réseau d'intermédiaires de la filière, les organismes certificateurs peuvent difficilement, lors du contrôle annuel qu'ils effectuent sur les unités de production souhaitant être certifiées (à la charge de ces dernières), vérifier dans le détail tout l'acheminement de la matière première, du fruit à l'amandon. Les entreprises privées établissent parfois des politiques de RSE, mais celles-ci restent anecdotiques.

Ainsi, notre étude montre que toute action sur la filière s'avère difficile : le jeu social qui la sous-tend semble solidement installé, verrouillé et efficace pour fournir l'aval. Le système pyramidal d'approvisionnement par exemple, semble contenter un certain nombre de parties prenantes, y compris les ayants droit, ce qui contribue à le conforter.

5.3.4 Discussion du postulat de base de la filière argan

Mais agir sur la filière est-il finalement le moyen le plus pertinent pour préserver les écosystèmes ? Le postulat initial de la filière est discutable à au moins trois niveaux.

Tout d'abord, le développement de cette dernière n'est finalement pas synonyme de revenus accrus pour les ayants droit.

Ensuite, il n'est dans tous les cas pas certain que la génération de revenus supplémentaires entraînerait une gestion plus durable de l'arganeraie. La question mériterait en tout cas un plus ample éclairage, difficile à mener puisqu'elle implique de prévoir le comportement des ayants droit s'ils tiraient plus de revenus de l'argan.

Enfin, la littérature disponible — quoique hétérogène — quant aux principaux *drivers* de l'évolution de l'écosystème, tout au moins en zone de plaine, montre que d'autres filières, égale-

ment soutenues au niveau national et insérées dans des marchés internationaux dynamiques, sont largement plus impactantes. C'est notamment le cas de la filière maraîchage.

Finalement, limiter les actions environnementales à un soutien de la filière « argan » semble ainsi insuffisant pour assurer la protection de l'arganeraie. D'autres actions complémentaires doivent continuer à être mises en place. Ils peuvent être de deux types : viser directement une meilleure conservation des forêts d'arganier ou agir sur les activités, qui impactent plus cet écosystème que la filière argan.

Afin de choisir des modes d'action pertinents, il faudrait approfondir les données existantes sur les dynamiques écologiques en cours dans l'Arganeraie. Cela permettrait de mieux cerner les causes de dégradation et donc les leviers pour la conservation de l'écosystème. Si des chercheurs se sont déjà intéressés à la question, de nombreuses lacunes subsistent. Il serait notamment précieux – et assez aisé – d'établir une analyse diachronique précise de l'évolution de la densité des peuplements d'arganier.

Il existe des actions visant directement les écosystèmes. Des dispositifs de reboisement et de protection par mise en défens sont déjà en cours, menés par la RARBA, sans impact considérable pour le moment.

Par ailleurs, le changement de statut de l'arganier en arbre verger peut permettre l'augmentation du nombre de plantations. Celles-ci peuvent être réalisées à l'initiative de particuliers ou d'associations de développement régional. L'administration forestière distribue gratuitement des plants d'arganier à ceux qui lui en font la demande. L'ANDZOA essaie aussi de mettre en place un cahier des charges pour permettre à des pépinières d'en vendre. Par ailleurs, il semble exister des subventions pour la plantation d'arganiers. Ces plantations pourraient contribuer à augmenter le nombre d'arganiers, mais nous n'avons aucun élément sur la qualité écologique représentée par un verger d'arganier. Par ailleurs, la création de vergers d'arganier pourrait engendrer une baisse du prix de la matière première, et à terme baisser les revenus perçus par les ayants droit pour la vente de fruits, de noix ou d'amandons.

La régression actuelle des écosystèmes est plus due au maraîchage, à l'agrumiculture et au développement urbain qu'à la filière huile d'argan, peu compétitive localement par rapport à ces dernières. Ces activités méritent donc une attention importante dans un objectif de conservation des écosystèmes. Cela devrait faire l'objet d'une étude actualisée, près de 10 ans après celle réalisée par l'administration forestière.

CONCLUSION

Exploiter durablement une ressource naturelle dans l'objectif de conserver l'écosystème dont elle dépend est une stratégie de gestion environnementale qui s'est largement répandue avec l'avènement du concept de développement durable dans les années 1990. Dans le cas de l'argan et en s'appuyant sur le développement de la filière comme levier social, économique et environnemental, de nombreux programmes de développement ont soutenu la création de coopératives dans les années 90. Selon les préceptes issus d'un développement que l'on souhaitait durable, il s'agissait d'utiliser la filière de production d'huile pour favoriser la protection environnementale et le développement social. Pourtant le schéma qui s'est installé aujourd'hui, présente un visage différent.

Même de manière contrastée, les études montrent que la surface occupée par l'arganeraie a diminué ces cinquante dernières années. Les principales régressions et dégradations de l'écosystème sont la résultante du développement de politiques agricoles intensives dans la plaine du Souss-Massa-Draâ. Face à ces changements d'usage des sols, la filière argan n'a pas constitué un levier économique suffisant pour contrer ces dynamiques. La filière profite peu aux acteurs bénéficiant des droits d'utilisation de l'arganeraie et n'a ainsi pas permis d'instaurer la dynamique annoncée en faveur de la protection de l'écosystème.

Si on se focalise sur l'essor de la filière, on constate qu'il a profité essentiellement au secteur privé. Une partie des entreprises s'approprient la majeure partie de la valeur ajoutée et construisent leurs politiques d'approvisionnement en faisant appel à des intermédiaires. Par cette soustraction, elles entretiennent la précarité des revenus des ayants droits.

La crainte qui apparaît quand on observe l'arganeraie concerne le vieillissement de ces forêts. Même si le couvert forestier reste constant, on peut détecter une raréfaction de la ressource notamment du fait d'un manque crucial de régénération. L'Etat, conscient de cette problématique semble répondre en lançant progressivement des campagnes de plantations. On peut y voir la preuve que l'écosystème reste aujourd'hui menacé et qu'il est primordial de remettre la question de la protection environnementale au cœur du développement de la filière. Un des objectifs des initiatives privées ou publiques annonçant prendre en compte la conservation de l'arganeraie doit être de penser leurs actions au regard de la structuration de la filière en choisissant d'agir sur les leviers qui auront un véritable impact environnemental positif. Au vu du développement d'autres filières considérées prioritaires dans la zone (maraîchage, tourisme, immobilier), la protection de l'arganeraie ne pourra dans tous les cas se faire au travers de la seule filière argan, qui ne représente pas un levier suffisant pour faire face à ces dynamiques.

Bibliographie

- Agroconcept, 2005. *Étude de marché des huiles d'argane*. Rabat, Programme d'Appui à l'amélioration de la situation de l'emploi de la femme rurale et gestion durable de l'Arganeraie dans le Sud-Ouest du Maroc (Projet Arganeier), 89 p.
- Aitlhaj A., 2014. *L'organisation de la filière de l'arganier. Une expérience à partager*. Communication au colloque: Forum Origine, Diversité et Territoires, Turin, 21-23 octobre 2014. p. 20.
- Alifriqui M., 2003. *Consultation sur l'écosystème de l'Arganier*. Marrakech, Programme des Nations Unies pour le Développement, 77 p.
- Bernat L., Calmant C., Courte A., et al., 2014. *L'Argane ... de l'amont à l'aval de la filière*. 153 p.
- Crozier M. & Friedberg E., 1981 [1977]. *L'acteur et le système*. Paris, Seuil, 500 p.
- Dahl R. A., 1957. The concept of Power. *Behavioral Sciences*, II, 201-215.
- F.N.S., 2009. *Prospective territoriale en pays de Haha, Province d'Essaouira*. Montpellier, AgroParisTech-Engref, Mémoire collectif, 109 p.
- Friedberg E., 1997 [1993]. *Le pouvoir et la règle. Dynamique de l'action organisée*. Paris, Seuil, 423 p.
- HCEFCLD, 2006. *Etude d'aménagement par identification d'impact des mises en culture sur la forêt d'arganier*. Rabat, Haut Commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte Contre la Désertification, 169 p.
- HCEFCLD, 2006. *Étude d'aménagement par identification d'impact des mises en culture sur la forêt d'arganier de la plaine du Souss — Rapport de synthèse*. Rabat, Haut Commissariat aux Eaux et Forêts et à la Lutte Contre la Désertification, 79 p.
- le Polain de Waroux Y. & Lambin E. F., 2012. Monitoring degradation in arid and semi-arid forests and woodlands : The case of the argan woodlands (Morocco). *Applied Geography*, 32 (2), 777-786.
- Lybbert T. J., Aboudrareb A., Chaloud D., et al., 2011. Booming markets for Moroccan argan oil appear to benefit some rural households while threatening the endemic argan forest. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (34), 13963–13968.
- M'Hirit O., Benzyane M. & Benchekroun F., 1998. *L'arganier. Une espèce fruitière et forestière à usages multiples*. Bruxelles, 150 p. Pierre Mardaga.
- Paumgarten F., 2005. The role of non-timber forest products as safety-nets : a review of evidence with a focus on South Africa. *GeoJournal*, 64 (3), 189-197.
- Rousseau K., Gautier D. & Wardell D. A., 2015. Coping with the Upheavals of Globalization in the Shea Value Chain : The Maintenance and Relevance of Upstream Shea Nut Supply Chain Organization in Western Burkina Faso. *World Development*, 66, 413-427.
- Royaume du Maroc, 2010. *Plan Maroc Vert de la Région Souss Massa Drâa*. Rabat, Ministère de l'agriculture.

Table des illustrations

Liste des figures

Figure 1 : Carte de répartition de l'arganeraie.	5
Figure 2 : Evolution des exportations d'huile d'argan entre 2000 et 2013 (source : Aitlhaj, 2014)	7
Figure 3 : Liens entre les deux dimensions de l'étude : la filière et le territoire.....	7
Figure 4 : Localisation de la zone d'étude : la plaine du Souss.....	9
Figure 5 : Répartition de la surface de l'écosystème arganeraie par province	10
Figure 6 : Schématisation des relations systémiques entre acteurs	11
Figure 7 : Répartition des entretiens réalisés durant les 8 jours de terrain	14
Figure 8 : Le processus de production de l'huile d'argan	16
Figure 9 : Représentation schématique de la structure pyramidale de la chaîne d'approvisionnement des entreprises de la filière argan.....	18
Figure 10 : Représentation schématique du réseau des intermédiaires mis en place dans la structure de négociation de la matière première.....	23
Figure 11 : Fluctuation schématique des prix au cours de la saison (source : entretiens).....	25
Figure 12 : Répartition schématique de la valeur des transactions dans la filière.....	30
Figure 13 : Sociogramme simplifié de la filière argan.	31
Figure 14 : Schématisation d'un système de production familial	33
Figure 15 : Avancement des terres agricoles et des villes sur les forêts d'arganier (source : élaboration propre, d'après données cartographiques et Google Map ©)	34
Figure 16 : Caractérisation spatiale des zones de plaine	35
Figure 17 : Caractérisation spatiale des zones de montagne	38
Figure 18 : Sociogramme simplifié	40

Liste des tableaux

Tableau 1 : Comparaison des prix relevés entre 2015 et 2009.....	21
Tableau 2 : Estimation des revenus pour le concassage des fruits d'argan	30

GLOSSAIRE

Afyache (berbère) : fruit de l'arganier, sec (avec sa pulpe).

Agdal (berbère) : pratique coutumière qui consiste en une mise en défens effective du mois de mai au mois de septembre interdisant le parcours de bétail et la récolte des fruits.

Amcharto (berbère) : désignation par les membres du village d'un gardien pour la surveillance de l'agdal.

Atelier argan : activité qui va de la récolte des fruits jusqu'à la vente de produits finis (comme l'huile mais aussi ses dérivés : savons, crèmes, amlou...), en passant par les différentes étapes de transformation.

Coopérative : structure (et lieu associé) qui rassemble des femmes pour travailler sur tout ou partie du processus de production et commercialisation de l'huile d'argan. Les coopératives ont été créées à partir des années 1990 sous l'impulsion de l'Aide publique au développement, avec pour vocation d'améliorer les conditions de travail de la femme rurale.

Douar (arabe) : division administrative de base au Maroc : groupement d'habitations, fixe ou mobile, temporaire ou permanent, réunissant des individus liés par une parenté fondée sur une ascendance commune en ligne paternelle (définition du CNRTL).

Gaulage : technique de récolte qui consiste à taper les arganiers pour en faire tomber les fruits.

Hrayafi (berbère) : signifie « expert ». Mot communément employé (par eux-mêmes et par leurs pairs) pour qualifier les intermédiaires de rang supérieur (relativement importants en termes de volumes brassés).

Melk : terre privée.

Oued : rivière.

Ouzlim : amandons obtenus à partir du concassage des noix récupérées dans les déjections de chèvre.

Souk : désigne le marché public hebdomadaire (et le lieu où se tient ce marché) voire quotidien (pour les plus grands), qui a lieu dans le douar ou la ville. Il peut être plus ou moins spécialisé (tanneurs, habillement, alimentaire, autres services...) et réglementé (frais pour les exposants), etc.

Système de production familial : « mode de combinaison entre terre, forces et moyens de travail à des fins de production végétale et/ou animales, communs à un ensemble d'exploitations » (Reboul, 1976, tiré de Cochet et Devienne, 2004, p.8).

Znine (ou tiznine ou aznid) : amandons obtenus à partir du concassage de noix qui n'ont pas été mangées par les chèvres ; par opposition à **ouzzlim**.

Acronymes

APD	Aide publique au développement
CCDRF	Centre de conservation et de développement des ressources forestières
ENFI	École nationale forestière d'ingénieurs
GIE	Groupement d'intérêt économique
HCEFLCD	Haut commissariat aux eaux et forêts et à la lutte contre la désertification
IRD	Institut de recherche pour le développement
LMI Mediter	Laboratoire mixte international « Terroirs Méditerranéens : environnement, patrimoine et développement »
UCA	Université Cadi Ayyad, Marrakech

ANNEXE 1

Table des entretiens cités dans le rapport

Les tableaux ci-après donnent quelques indications pour préciser l'origine des citations qui sont mentionnées tout au long du rapport.

Ayants droit

	Informations relatives à l'entretien				
	Fonction de la personne	Date	Lieu	Traduit ? (arabe ou berbère)	Contexte et informations utiles
Ayant droit n°1 (AD8)	Berger et ayant droit	06/03/2015	Mnizla	Oui	Entretien réalisé à l'ombre d'un arganier
Ayant droit n°2 (AD4)	Ayant droit	07/03/2015	Issen	Oui	Entretien réalisé au gîte où nous logions
Ayant droit n°3 (AD9)	Agriculteur (légumes) et ayant droit	05/03/2015	Douar Sibh	Non	Entretien réalisé sur le terrain où il cultive
Ayant droit n°4 (AD5)	Fermier et ayant droit	06/03/2015	Mnizla	Non	A vécu 30 ans en France avant de revenir au Maroc. Père d'une présidente de coopérative.
Ayant droit n°5 (AD10)	Ayant droit	12/03/2015	Tin Mlil	Oui	Rencontrée lors d'un passage dans le village. Entretien réalisé pendant le dépulpage.
Ayant droit n°6 (AD12)	Ayant droit	11/03/2015	Près des serres, Ida Ouglid	Oui	Rencontré par l'intermédiaire de son employé
Ayant droit n°7 (AD13)	Ayant droit	04/03/2015	Bord de route, Tiou-rar	Non	Rencontré par l'intermédiaire d'un villageois.

Intermédiaires

	Informations relatives à l'entretien				
	Fonction de la personne	Date	Lieu	Traduit ?	Contexte et informations utiles
Intermédiaire n°1 (F3)	Intermédiaire, et ayant-droit	04/03/2015	Souk de Larbâa Dir	Oui	Entretien commencé sur le souk et poursuivi chez lui autour d'un repas.
Intermédiaire n°2 (F8)	Gros intermédiaire	08/03/2015	Souk de Oulad Dahou	Oui	Rencontré au souk de Oulad Dahou, puis second entretien dans un café de Oulad Teima
Intermédiaire n°3 (F9)	Intermédiaires	11/03/2015	Ait Mel-loul	Oui	Café à Ait Mel-loul
Intermédiaire n°4 (F10)	Plusieurs vendeurs et acheteurs du souk	11/03/2015	Souk de Larbâa Eddir	Oui	Sur le souk, entre 07h30 et 10h
Intermédiaire n°5 (F2)	Epicier	04/03/2015	Tiourar	Oui	Rencontré au bord de la route
Intermédiaire n°6 (F4)	Intermédiaire « grossiste »	06/03/2015	Dkhila	Oui	Entretien à la terrasse d'un café, Dkhila
Intermédiaire n°7 (F15)	Fournisseur	17/02/2009	Pays Haha	Oui	Chez lui
Intermédiaire n°6 (F14)	Fournisseur	17/02/2009	Pays Haha	Oui	Dans son local

Entreprises privées

	Informations relatives à l'entretien				
	Fonction de la personne	Date	Lieu	Traduit ?	Contexte et informations utiles
Entreprise n°1 (P2)	Responsable de production	04/03/2015	Ait Mel-loul	Non	Dans les locaux + Visite.
Entreprise n°2 (P9)	Directrice de l'entreprise	13/03/2015	Ait Mel-loul	Non	Dans les locaux

Coopératives

	Informations relatives à l'entretien				
	Fonction de la personne	Date	Lieu	Traduit ?	Contexte et informations utiles
Coopérative n°1 (M1)	Présidente	06/03/2015	Tamaint Oufia	Oui	Dans les locaux. Introduites par Abdullah, époux d'une femme de la coopérative et ami d'une entreprise privée cliente.
Coopérative n°2 (C3)	Directrice	06/03/2015	Mnizla	Non	Visite de la coopérative.
Coopérative n°3 (C1)	Responsable qualité et gestion comptable	03/03/2015	Sidi Bous-hab - Amskroud	Oui	Dans les locaux.

ANNEXE 2

Liste intégrale des entretiens réalisés

Code	Fonction	Institution/contexte	Date	Enreg ?
------	----------	----------------------	------	---------

Ayant droit et autres

AD1	Berger	Bord de route, Issen	04/03/2015	N
AD2	Ayant droit	Bord de route, Amhaich	05/03/2015	N
AD3	Ayant droit	Bord de route, Ait Oubel Kacem	05/03/2015	N
AD4	Ayant droit	Au gîte, Issen	07/03/2015	O
AD5	Ayant droit fermier	Chez lui, Menizla	06/03/2015	N
AD6	Ayant droit	Chez lui, Ida-ou-moumen	03/03/2015	O
AD7	Berger	Bord de route, Ida-ou-moumen	03/03/2015	N
AD8	Berger	Sous l'ombre d'un arganier, Lmnizla	06/03/2015	N
AD9	Ayant droit et agriculteur	Sur son terrain, Sihb	05/03/2015	O
AD10	Ayant droit	Chez elle, Tin mlil	12/03/2015	N
AD11	Epicier et ayant droit	Epicerie, Tin Mlil	12/03/2015	N
AD12	Patron ferme	Dans la cour, Ida ouglid	11/03/2015	O
AD13	Gérant ferme	Près des serres, Ida Ouglid	11/03/2015	O
AD 14	Ayants droit	Bord de route, Tiourar	04/03/2015	N

Fournisseurs / Intermédiaires

F1	Boutiquier	Boutique, Oulad Teima	03/03/2015	N
F2	Epicier	Bord de route, Tiourar	04/03/2015	N
F3	Ayant droit/intermédiaire	Chez lui, Bouzmour	04/03/2015	O
F4	Intermédiaire « grossiste »	Au café, Dkhoila	06/03/2015	N
F5	Divers fournisseurs	Souk Oulad Dahou	08/03/2015	N
F6	Grossiste	Souk Agadir	08/03/2015	N
F7	Intermediaire	Souk Ouled Dahou	08/03/2015	N
F8	Intermediaire	Oulad Teima	11/03/2015	O
F9	Fournisseurs	Au café, Aït Melloul	11/03/2015	O
F10	Divers	Souk Larbâa Eddir	11/03/2015	O
F11	Intermediaire	Par téléphone	12/03/2015	O
F12	Divers	Souk de Taroudant	12/03/2015	N
F13	Boutiquier	Dans la boutique, Souk d'Agadir	08/03/2015	O
F14	Fournisseur (2009)	Chez lui.	17/02/2009	O
F15	Fournisseur (2009)	Dans son local.	17/02/2009	O

Recherche

R1	Interprète du groupe, Ingénieur agronome	Au gîte, Issen	03/03/2015	O
----	--	----------------	------------	---

Entreprises privées

P1	"Auto -entrepreneur"	Au gîte, Issen	03/03/2015	O
P2	Responsable de production	Entreprise, Aït Melloul	04/03/2015	O
P3	Directeur commercial	Entreprise, Aït Melloul	04/03/2015	O
P4	Responsable qualité	Entreprise, Inzegane	05/03/2015	O
P5	Adjointe du Directeur	Entreprise, Agadir	05/03/2015	O
P6	Responsable Export	Entreprise Aït Melloul	05/03/2015	O
P7	Chargée de com'	Entreprise Aït Melloul	04/03/2015	O
P8	Co-directeur	Entreprise, Agadir	05/03/2015	O
P9	Directrice d'entreprise	Entreprise, Aït Melloul	13/03/2015	O

Secteur associatif

A1	Bénévole & Coordinateur Taroudant	RARBA	06/03/2015	O
----	-----------------------------------	-------	------------	---

Secteur coopératif

C1	Responsable Qualité	Coopérative, Amskroud	03/03/2015	O
C2	Divers	Coopérative, Lnizla	05/03/2015	O
C3	Directrice	Coopérative , Lnizla	06/03/2015	O
C4	Coopérative	Coopérative , Lnizla	06/03/2015	O

Administrations

CCDRF	Chef de Secteur Ouled Taima	CCDRF Oulad Teima	11/03/2015	O
CCDRF	Chef de Service	CCDRF Agadir	12/03/2015	O
ANDZOA	ANDZOA	Chef Département Scientifique	13/03/2015	O

Mixte

M1	Agriculteur et époux d'une adhérente de coopérative, Tamaint Oufla		06/03/2015	O
----	--	--	------------	---