

**Chaines globale de valeur et développement durable:
potentialités et limites au regard du cas de l'huile d'argan marocaine**

Pierre-Marie Aubert

AgroParisTech / EA MRM, F-34 000 Montpellier

pm.aubert@agroparistech.fr

Florence Palpacuer

Université Montpellier 1 / EA MRM, F-34 000 Montpellier

Florence.palpacuer@univ-montp1.fr

Nicolas Balas

Université Montpellier 1 / EA MRM, F-34 000 Montpellier

Nicolas.balas@univ-montp1.fr

Anis Chakib

Consultant indépendant, F-34 000 Montpellier

1 Introduction

La multiplication des politiques de production et d'exportation de produits « locaux », visant un double objectif de développement rural et de conservation de la biodiversité, s'appuie sur l'hypothèse d'un lien vertueux entre la valorisation économique de produits issus du patrimoine culturel et naturel d'un territoire, et les enjeux de bien-être social et de préservation des ressources environnementales qui lui sont associés (Tekelioglu & *al.*, 2009). Au cœur du paradigme du développement durable, cet idéal de convergence spontanée entre logiques économique, sociale, et environnementale, offre de nouvelles sources de légitimité au développement de filières transnationales reliant des espaces de production dans les pays du Sud aux espaces de consommation situés dans des pays du Nord, et analysées dans la littérature en sociologie du développement en termes de CGV ou Chaines Globales de Valeur¹ (Gereffi, 1994; Bair, 2009).

La filière marocaine de l'huile d'argan est un cas paradigmatique de l'essor de ce nouveau type de CGV durable dans la mesure où l'exploitation de cette matière première, fortement valorisée dans les produits de soins naturels auxquels elle est incorporée pour être vendue sur les marchés finaux, est parée de vertus à la fois environnementales – favoriser la préservation de l'arganeraie marocaine en tant que patrimoine naturel spécifique – et sociales – offrir une voie d'émancipation par l'activité économique aux femmes qui assurent traditionnellement la collecte et la transformation de la noix d'argan (Charrouf, 2007).

Plusieurs acteurs ont ainsi œuvré à la promotion de l'huile d'argan et à la structuration d'une filière s'appuyant sur le secteur coopératif depuis le milieu des années 1990. Ils ont mis en avant l'intérêt de valoriser une ressource afin de conserver la biodiversité de la région tout en contribuant à son développement rural, insistant plus particulièrement sur la dimension genrée de ce développement. Pour ce faire, ils ont promu un modèle basé sur la constitution en coopérative des femmes en charge de la collecte des noix d'argan et de leur transformation en huile. Néanmoins, avec l'essor du commerce international au début des années 2000, de nombreuses entreprises privées ont investi le secteur et remis en cause la prééminence du secteur coopératif. Plus généralement, des analyses récentes pointent les difficultés de la filière argan à tenir ses promesses en matière de développement durable (Simenel & *al.*, 2009; Romagny, 2010; Lybbert & *al.*, 2011), motivant une analyse plus poussée des dynamiques socio-institutionnelles à l'œuvre dans cette CGV, qui semble d'autant plus pertinente que de telles initiatives se multiplient dans de nombreux secteurs agro-alimentaires (ex : karité, noix d'illipé, guarana).

Cette contribution propose ainsi d'analyser les articulations entre dynamiques de la filière argan et dynamiques territoriales avec un double objectif. Il s'agit d'une part d'interroger la portée et les limites des modèles de développement durable fondés sur la valorisation des produits de « terroir » par une stratégie de développement à l'export. De l'autre, de contribuer au développement de cadres d'analyses permettant d'articuler à la fois filières et territoires mais aussi enjeux sociaux (ici, le genre) et enjeux environnementaux (ici, la conservation d'un écosystème unique).

À partir d'une enquête de terrain de 1 mois et d'une étude quasi exhaustive de la littérature disponible, nous proposons une théorisation enracinée (Glaser & Strauss, 1967) de l'histoire et du fonctionnement de la filière de l'huile d'argan en trois périodes : l'émergence de la filière, la mainmise des sociétés privées, la tentative d'une régulation publique. Nous montrons ainsi que le développement du commerce de l'huile d'argan a indéniablement impacté le territoire au

¹ Dans la suite du texte, les termes de chaîne de valeur et de filière seront employés de manière équivalente.

prisme des deux référentiels qui nous concerne : le genre et la conservation des forêts. Nous montrons cependant que la filière a aussi été d'une certaine manière « victime de son succès » en faisant l'objet de deux logiques de récupération conservatrices : les opportunités économiques ont été majoritairement saisies par des hommes au plan local, et indépendamment des enjeux écologiques, la filière a progressivement été dominée par des entreprises privées de plus en plus grosses au détriment des acteurs nationaux (privés et coopératives). Il en résulte des retombées beaucoup plus limitées qu'il n'était espéré sur le double plan de l'émancipation des femmes et de la conservation de la forêt². Plus largement, cette étude de cas montre bien la nécessité de prendre en considération les asymétries de pouvoir et la manière dont elles se traduisent spatialement dans l'analyse des interactions entre filière et territoire. Elle démontre aussi les limites d'un modèle de développement fondé sur la valorisation des produits de terroir dans des contextes de forte asymétrie de pouvoir qui sont la règle plus que l'exception.

2 Cadre théorique et méthodologie

2.1 L'insertion dans les CGV, un vecteur de développement

La question des retombées locales, en matière de développement, de la participation d'acteurs économiques situés dans des pays du Sud à des filières transnationales de production alimentant les marchés du Nord, a fait l'objet d'une abondante littérature sous l'impulsion des travaux du sociologue Gary Gereffi au début des années 1990. Gereffi s'inspire des analyses en termes de « chaînes de commodité » d'Hopkins et Wallerstein (1977), qui soulignaient les rapports de domination à l'œuvre entre cœur et périphérie dans les processus de « commodification » par lesquels les ressources des pays en développement viennent alimenter la croissance de l'économie capitaliste mondiale. Il met en évidence une nouvelle forme d'organisation économique où des « firmes leaders » (*lead firms*) dont les sièges sociaux se concentrent au Nord organisent le déploiement transnational des activités de production dans des réseaux de sous-traitants ou de filiales, tout en gardant le contrôle du développement des marques et des produits (Gereffi, 1994). Il reconsidère également ces relations Nord-Sud en vue d'explorer leurs effets potentiellement bénéfiques pour les pays producteurs. S'appuyant sur le cas emblématique des « Quatre Dragons » asiatiques (Taïwan, Corée du Sud, Hong Kong, Singapour), il conceptualise un processus d'*industrial upgrading* (IU) par lequel des pays entrant au bas de l'échelle de ce qu'il appelle désormais des « chaînes globales de commodité », vont progressivement élargir le champ, augmenter la valeur ajoutée, et élever le niveau de compétences des activités réalisées localement, s'engageant ainsi dans un cercle vertueux de développement (Gereffi & Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1995). Des études similaires réalisées dans d'autres pays tels que le Mexique (Bair & Gereffi, 2001), le Brésil ou l'Inde (Humphrey & Memedovic, 2003), confortent cette thèse émergente et justifient une élaboration théorique renforcée du concept d'IU (Humphrey & Schmitz, 2002).

Au cours des années 2000, les recherches sur les chaînes globales se scindent en deux courants distincts aux cadres de référence radicalement différents. Un premier courant mobilise la théorie des coûts de transaction pour produire une modélisation de type hypothético-déductif du processus d'*industrial upgrading*, où les caractéristiques techniques des transactions et des agents de production déterminent le potentiel d'IU associé à différentes configurations de chaînes globales (Gereffi & al., 2005). Ce modèle constituera une référence analytique centrale pour les recherches appliquées qui prolifèrent sous l'égide d'organisations internationales telles que l'ONUDI, la Banque Mondiale ou l'OCDE au cours des décennies suivantes, en vue de promouvoir l'insertion des pays en développement dans des chaînes globales désormais qualifiées « de valeur » (CGV), en référence au concept de chaîne de valeur promu par Michael Porter dans la littérature de management stratégique. Ainsi que le souligne Bair (2005), ce tournant des études en matière de CGV opère un réductionnisme

² Nous avons volontairement laissé de côté dans cette étude la question du développement rural, objet multifacette et fort complexe à saisir qui nécessiterait un programme de recherche plus lourd que le nôtre. Pour une analyse théorique sur l'articulation entre chaînes de valeur et développement rural, voir (Henderson & al., 2002). Pour le cas de l'argan, voir l'analyse proposée par Lybbert & coll. (2002).

méthodologique assimilant les processus de développement d'un pays à la performance économique des entreprises qui y opèrent, et évacuant de l'analyse à la fois les processus de construction sociale et politique de l'activité économique, ainsi que les rapports de force qu'ils induisent entre acteurs ou groupes d'acteurs au sein d'une économie donnée.

2.2 Analyses critiques des effets locaux de l'insertion dans les CGV

A cette approche economiciste répond un courant qui s'attache à réintroduire les processus politiques dans l'analyse des CGV, souvent, mais non exclusivement, appréhendées en termes de « réseaux globaux de production » pour souligner le caractère dynamique et socialement construit des connections qui s'opèrent au sein de ces chaînes globales. C'est le cas notamment des géographes de l'école de Manchester qui mobilisent la théorie de l'acteur-réseau pour déconstruire ce qu'ils considèrent comme une vision trop monolithique, verticale et mécanique, des processus à l'œuvre au sein des chaînes globales (Dicken & *al.*, 2001; Henderson & *al.*, 2002; Coe & *al.*, 2008). Ce courant met l'accent sur le caractère hétérogène, fluide, et multiscalaire des processus à l'œuvre dans les contextes locaux où s'incarnent les activités productives, et s'intéresse à la variété des acteurs, gouvernements et société civile, qui contribuent à la structuration des chaînes, au delà des entreprises (voir également Hassler, 2003 ; Sheppard, 2002). Selon leurs sensibilités, les auteurs soulignent l'indétermination des processus observés à l'échelle microéconomique, ou au contraire la prégnance de rapports de force structurels dans l'évolution des chaînes globales, mobilisant alors des approches régulationnistes ou neo-gramsciennes pour caractériser les dimensions idéologiques, matérielles et organisationnelles de ces rapports de force (Coe & *al.*, 2008; Levy, 2008).

Ce deuxième courant développe des analyses plus mitigées, voire critiques, de l'effet au niveau local des choix d'insertion des pays dans les CGV. Phillips (2011) s'appuie sur le concept d'« incorporation adverse » issu des études sur la pauvreté chronique, pour montrer que les CGV incorporent de manière structurelle, dans la dynamique même de leurs activités, des formes de travail ancrées dans l'économie informelle, de sorte qu'elles pérennisent des rapports de pouvoir générateurs d'inégalité sociale. Cette caractéristique des CGV doit selon lui être comprise comme résultant de la rencontre entre une dynamique globale, de type *top-down*, impulsée par les centres de pouvoir économique et porteuse du processus d'accumulation capitaliste, et une dynamique locale, de type *bottom-up*, porteuse de formes particulières d'organisation et d'inégalité sociales. L'analyse de Ngai (2005) met bien en évidence cette rencontre entre dynamiques globales et locales dans la construction du « régime salarial dortoir » par lequel des jeunes filles migrantes en provenance du centre de la Chine sont logées à proximité des usines sous-traitantes de la région côtière où elles réalisent l'assemblage des produits destinés à l'exportation. Ici les logiques transnationales de production flexible à moindre coût s'articulent à une construction sociale des rapports de genre fondée sur la domination des jeunes populations féminines, pour permettre la perpétuation d'un système de production dont d'autres études anthropologiques ont également montré que loin d'offrir un levier d'émancipation, il stigmatise au contraire ces populations ouvrières et use prématurément leurs corps contre un salaire qui reste inattrayant pour des classes moins vulnérables de la population locale (Hewamanne, 2008).

Bair et Wermer (2011) dénoncent également le caractère ahistorique de la plupart des études de terrain attestant des effets positifs de l'insertion d'acteurs locaux dans des chaînes globales, ainsi que la focalisation de ces études sur les « cas de succès », qu'elles qualifient de « biais d'inclusivité », au détriment des cas d'échec que génèrent les choix de relocalisation des acteurs globaux vers des lieux de production plus attractifs. Elles prennent pour exemple La Laguna, une région dont le succès industriel par l'insertion dans les CGV de l'habillement fut célébrée dans les années 1980, mais qui a subi une crise majeure dans les années 2000 lorsque d'autres régions de sous-traitance ont eu la préférence des grands acheteurs étrangers, principalement américains, qui alimentaient l'activité de la zone. Elles mobilisent la notion de « désarticulation » pour montrer que l'insertion dans les chaînes globales s'est opérée à partir de la déconstruction préalable de dynamiques de développement endogènes, par la dépossession et la dévaluation des terres et du travail des populations locales. Elles invitent

ainsi à observer les effets d'une insertion dans les CGV à partir d'une entrée par le territoire et d'une approche historique permettant d'en saisir les évolutions politiques, économiques et sociales sur la durée.

2.3 L'émergence des problématiques de développement durable

Dans les années récentes, les débats initialement focalisés sur les potentialités de développement économique offertes par les CGV ont évolué en réponse d'une part, à l'émergence de nouveaux mouvements sociaux questionnant la responsabilité des firmes leaders quant aux conditions sociales et environnementales de fabrication de leurs produits, et d'autre part, à la production par ces entreprises de discours et dispositifs gestionnaires en matière de responsabilité sociale et environnementale (RSE), affirmant le respect de normes internationales et/ou la volonté de contribuer à un modèle de développement durable dans le déploiement des systèmes de production internationaux.

Une première ligne de travaux s'est attachée à élargir la problématique de *l'industrial upgrading* pour y intégrer la prise en compte d'un *social upgrading* par lequel une partie de la valeur créée par les activités économiques pourrait bénéficier aux populations locales, sous forme d'augmentation des salaires ou d'amélioration des conditions de travail notamment. Ignorant les problématiques d'« incorporation adverse » ou de « désarticulation » portées par les approches critiques, ces travaux sont fondées sur l'hypothèse inhérente aux approches en termes de développement durable, d'une convergence naturelle entre les volets économiques et sociaux du développement, que des facteurs contingents sont susceptibles d'empêcher et qu'il s'agit dès lors de soutenir par des politiques incitatives adaptées. Le programme *Capturing the Gains* mené entre 2009 et 2011 s'inscrit dans cette problématique (Barrientos & al., 2011), tout comme le cadre conceptuel proposé par Bolwig et al. (2010) pour intégrer les questions de pauvreté et d'environnement dans l'analyse des CGV.

Les approches critiques ont au contraire interprété l'émergence du champ de la RSE comme un processus de luttes discursives, organisationnelles et matérielles entre des mouvements sociaux visant à introduire des nouvelles formes de contre-pouvoir dans la gouvernance des CGV, et des entreprises cherchant à préserver leurs espaces d'autonomie par l'adoption de mesures volontaires, ainsi que l'analysent Levy et ses collègues dans diverses arènes internationales d'élaboration des normes du management responsable (Levy & Egan, 2003; Levy, 2008; Levy & al., 2010). Des études anthropologiques ont également montré la manière dont les dispositifs de RSE, tels que les codes de conduite garantissant l'éthique des pratiques des fournisseurs, en étant appliqués de manière top-down et sans remise en cause des pressions économiques exercées simultanément sur les sous-traitants, se juxtaposaient dans le fonctionnement de ces derniers comme un ensemble supplémentaire de contraintes émanant du donneur d'ordre, sans pour autant générer d'amélioration substantielle dans les conditions de travail (Levy & Egan, 2003; Levy, 2008; Levy & al., 2010). D'autres travaux soulignent la manière dont la construction sociale des rapports de travail au niveau local, en produisant de la précarité et de l'informalisation, rend caduque les dispositifs de RSE pensés en référence à l'emploi formel stabilisé (Mezzadri, 2014). Très peu de travaux ont porté sur les problématiques environnementales, à l'exception notable de Böhm, Brei and Dabhi (2011) qui déconstruisent la « chaîne globale environnementale » reliant la filiale anglaise d'EDF à une firme indienne dont elle soutient le développement durable par le biais de titres-carbones, pour montrer que les pratiques sociales et environnementales de l'entreprise indienne, fortement critiquées au niveau local, sont loin d'incarner l'idéal vertueux dont EDF pare son image sur le marché anglais.

Certains auteurs considèrent dès lors la RSE comme une forme de néo-colonialisme imposant, sous forme de contraintes procédurales, des schémas gestionnaires qui nient les spécificités locales de prise en charge des dimensions sociales dans le fonctionnement des organisations (Banerjee, 2008; Khan & Lund-Thomsen, 2011). S'inspirant de ces approches, et adoptant une perspective historique, Acosta et al. (2014) rend compte de la manière dont les démarches de RSE imposées par un grand donneur d'ordre à une entreprise brésilienne ont pour effet

d'affaiblir les formes de paternalisme historiques qui y prédominaient, au bénéfice d'approches procédurales qui réduisent tant le champ que le contenu des pratiques de RSE.

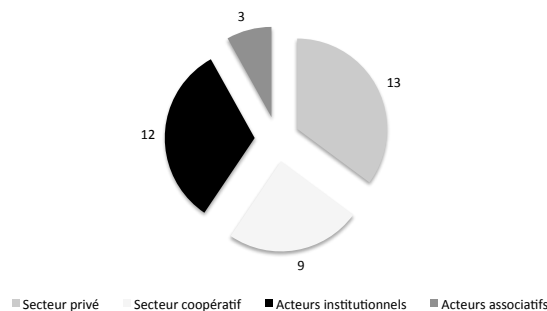
Notre étude se situe dès lors à la croisée de deux approches émergentes dans la littérature sur les CGV : d'une part, celles qui prônent une analyse historique fine, *bottom up*, de la manière dont un territoire s'insère dans les CGV (Bair & Werner, 2011), de manière à rendre compte des conditions sociales, politiques et économiques de cette insertion pour en mesurer pleinement les impacts ; d'autre part, celles qui intègrent des préoccupations d'ordre social et environnemental en interrogeant la portée des CGV en matière de développement durable, dans une perspective critique qui s'intéresse aux rapports de force construits autour de ces questions (Levy, 2008; Acosta & al., 2014). Nous mobilisons, pour ce faire, une approche originale combinant le cadre d'analyse des CGV avec celui des dynamiques territoriales des systèmes socio-écologiques (Mermet & al., 2005; Mermet, 2011), dans le double objectif d'incorporer à l'approche CGV une analyse critique des relations de pouvoir structurantes des enjeux socio-environnementaux sur le territoire, d'une part, et d'ouvrir l'analyse critique environnementale à la prise en compte des formes de gouvernance politico-économiques construites au sein des CGV.

2.4 Méthodologie

Cette perspective analytique s'appuie sur une approche inductive du terrain, s'inscrivant dans une démarche de théorisation enracinée (Glaser & Strauss, 1967; Corbin & Strauss, 2008).

Notre travail s'appuie sur deux types de matériaux : une enquête de terrain conduite en mai et juin 2013 dans la zone de l'arganeraie auprès de 37 acteurs impliqués dans la filière et le territoire (13 dans des entreprises privées, 9 dans des coopératives, 3 auprès d'acteurs associatifs et 12 auprès d'acteurs institutionnels, voir figure 1 ci-dessous), et une recension quasi exhaustive de la littérature grise et scientifique sur le sujet.

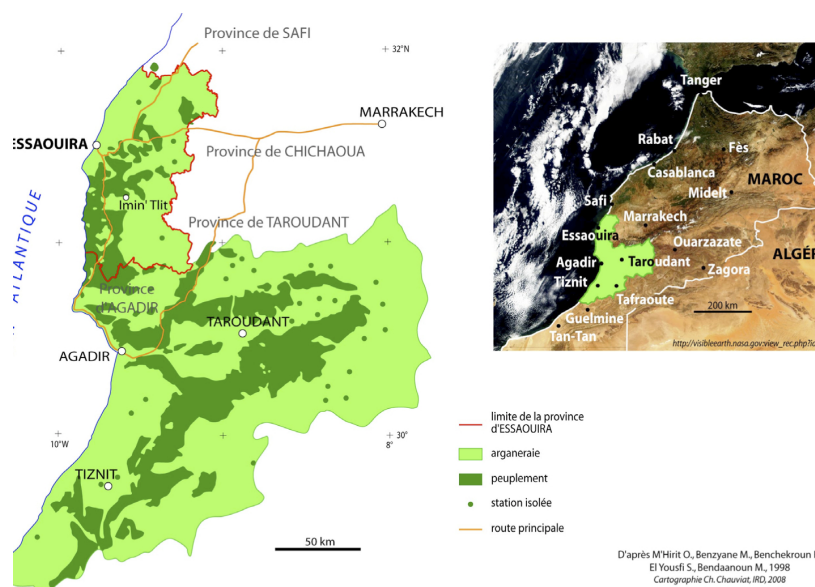
Répartition des entretiens par catégories d'acteurs



La littérature comme les entretiens nous ont permis de reconstituer l'historique de la filière en confrontant et recoupant de nombreuses sources, pour analyser l'évolution de sa structure et de son fonctionnement au fil du temps. Si nous nous sommes évidemment attachés à objectiver les principales caractéristiques de la CGV de l'argan — procès techniques, géographie de la production et distribution de la valeur ajoutée — nous avons accordé à l'analyse des jeux sociaux et des rapports de pouvoir qui lui sont sous-jacents une attention toute particulière. Pour ce faire, nous avons appréhendé le pouvoir dans sa dimension relationnelle (Chazel, 1983) pour déterminer la nature des échanges établis entre les acteurs au sein de la filière, et entre ceux-ci et les acteurs non impliqués dans la filière, dans une perspective proche de celle défendue par la sociologie de l'action organisée (Friedberg, 1997 [1993]). Les quatre sections qui suivent retracent les grands traits d'évolution cette CGV marocaine de l'Huile d'Argan (HA).

3 Une filière issue d'écosystèmes uniques en régression

L'huile d'argan est produite à partir des fruits d'un arbre endémique du sud ouest marocain, l'arganier (famille des Sapotacées). Il y pousse en peuplements de densité variable (5 à plus de 60 arbres / ha), couvrant une superficie d'environ 800 000 ha et formant des écosystèmes forestiers et agroforestiers uniques au monde (voir figure 2). Arbre éminemment multi-usage, l'arganier est utilisé pour ses fruits et son huile, son bois, ses tanins, la ressource fourragère qu'il représente pour les troupeaux de chèvre. Ces différents usages, associés aux fortes pressions foncières exercées par le développement urbain et l'expansion du maraîchage sous serre dans les parties les plus méridionales de son aire de répartition, sont à l'origine d'une dégradation continue des écosystèmes à arganier depuis le milieu du siècle dernier (Alifriqui, 2003). Celles-ci ont conduit à la déclaration, en 1998, de la réserve de biosphère de l'arganier sous l'égide de l'UNESCO, chargée d'assurer la préservation des écosystèmes tout en favorisant le développement rural de la zone (HCEFLCD & PCDA, 2001).



Les arbres d'arganier produisent annuellement des petits fruits à coques appelés noix d'argan. Une fois débarrassés de leur pulpe puis de leur coquille, ces noix laissent apparaître un amandon qui, une fois pressé, donne l'huile d'argan³. La fabrication de l'huile d'argan implique donc deux contraintes matérielles importantes : obtenir des noix d'argan, et les concasser pour en tirer des amandons. L'opération de pressage, longtemps réalisée à la main, est de plus en plus mécanisée comme nous le verrons par la suite. La récolte des noix d'argan se fait entre les mois d'août et septembre. Les noix sont récoltées à terre pour s'assurer d'une maturité optimale. C'est une activité éminemment sociale, soumise à différentes formes de régulation dont la plus importante résulte de l'application de la législation forestière. Cette dernière stipule que la récolte (i) ne peut se faire que dans des forêts dites « à 7 droits », qui ne représentent qu'une partie des 800 000 ha de l'arganeraie et (ii) uniquement par des personnes dûment enregistrées par les services forestiers comme « ayants droits ». Ces droits d'usage ont été attribués aux populations riveraines des forêts sur la base de leur appartenance tribale, au début du 20^e siècle, par l'administration forestière coloniale, et sont depuis transmis de génération en génération par filiation patrilinéaire.

Historiquement, les amandons sont obtenus par les femmes en concassant les noix à l'aide de deux pierres, selon une opération nécessitant une certaine dextérité. La coque des noix d'argan

³ Il faut environ 13 kg de fruits secs pour obtenir 1 kg d'amandon et entre 2 et 2,5 kg d'amandon pour obtenir 1 L d'huile, selon les procédés de pression utilisés et le rendement des machines.

se révèle d'une très grande dureté, ce qui a eu pour effet jusqu'à présent de limiter les possibilités de mécanisation du concassage des noix et donc de rendre l'opération « concassage à la main » indispensable. Des machines sont arrivées plus récemment sur le marché dont il est difficile de connaître avec précision la performance, mais il semblerait que la technique progresse. Nous verrons plus bas tout l'enjeu que représente cette question du concassage dans le contexte du sud marocain.

Les chiffres relatifs à la production et au commerce de l'huile d'argan sont difficiles à obtenir. Les rares chiffres disponibles, repris dans toutes les publications existantes, estiment que la production atteignait les 2300-2500t / an en 2005 (Agroconcept, 2005) tandis qu'elle serait de l'ordre de 4000t aujourd'hui, soit un quasi-doublement de la production. Une telle évolution semble plus que plausible compte tenu de deux caractéristiques de la filière sur lesquelles nous reviendrons plus en détail: l'accroissement de la demande en produits estampillés « Argan » au Nord, et l'afflux subséquent de nouveaux acteurs dans le secteur depuis le milieu des années 2000. À ce titre, l'un des événements les plus marquants de l'évolution de la filière est sans aucun doute l'installation d'une usine de transformation à Agadir, en 2006, par l'un des plus gros industriels mondiaux de matière grasse.

4 1990-2005 : la promesse d'une préservation écologique par le développement de la filière

Nous allons montrer dans cette section que l'essor du commerce de l'huile d'argan à la fin des années 1990 résulte de la rencontre entre deux logiques. L'intense travail de qualification des propriétés de l'huile d'argan mené depuis le début des années 1980 a d'une part conduit à la mise en évidence scientifique de ses nombreuses vertus alimentaires et cosmétiques. Plusieurs acteurs du développement se sont d'autre part saisis de ces vertus pour soutenir un « modèle » de développement rural d'un nouveau genre. Celui-ci, basé sur la valorisation du produit, devait théoriquement permettre d'assurer simultanément la conservation d'un écosystème unique au monde et l'émancipation des femmes rurales réalisant la collecte et le concassage des noix. Nous montrerons ensuite que si le modèle ainsi promu n'a pas tenu toutes ses promesses, il a eu des répercussions notables sur le territoire et a marqué un tournant dans l'intérêt international porté à l'huile d'argan.

4.1 De la qualification de l'huile d'argan à l'émergence d'un modèle « gagnant-gagnant »

Le produit « Huile d'argan » (HA par la suite) existe depuis fort longtemps. On estime que les habitants de l'arganeraie ont commencé à produire cette huile dès le 13^e siècle. Ce n'est cependant qu'au début des années 1980 que cette huile commence à susciter un intérêt pour ses propriétés cosmétiques. En 1983, les laboratoires Pierre Fabre déposent ainsi un brevet sur un procédé d'extraction de l'huile sans oxyder certains composants, suivi de plusieurs autres (sous le nom d'une de leur filiale, Dermo-cosmétique) au milieu des années 1990. La firme intègre ainsi progressivement l'argan dans différents produits cosmétiques sans en faire un argument commercial particulier, plus simplement pour ses propriétés. C'est à la même époque et en lien avec les laboratoires Pierre Fabre que la chimiste marocaine, Zoubida Charrouf, réalise sa thèse d'État sur les propriétés chimiques de l'huile d'argan, soutenue en 1991. Elle cherche alors à en faire un levier pour la conservation des forêts à arganier, fortement affectés par les activités anthropiques :

« Au départ, l'idée pour moi était environnementale. Mon objectif premier c'était l'environnement, puis les questions de promotion de la femme rurale sont venues se greffer. Donc c'est plus pour vérifier ce postulat de est-ce que les gens s'investiront quand ça rapporte du revenu, du travail etc. »

Si les débuts sont longs, une première coopérative d'extraction d'huile d'argan composée entièrement de femmes de la région voit le jour en 1996. Elle est créée sous l'impulsion de l'association Ibn Al Baytar, fondée par la chimiste, et avec le soutien d'un premier bailleur de fonds, la fondation du prince de Monaco. La création de cette coopérative marque le début de l'essor de ce mode d'organisation pour collecter et produire l'huile d'argan. L'idée est simple :

traditionnellement, l'huile est produite par les femmes de manière artisanale puis vendue au souk ou sur les bords de route de manière ponctuelle. Ce mode de fabrication et de commercialisation ne permet cependant pas de valoriser les propriétés de l'huile d'argan et s'avère au final faiblement rémunérateur. La création de coopératives doit permettre de standardiser partiellement le processus de production afin de garantir à l'huile produite des propriétés, permettant en retour de toucher une nouvelle clientèle et donc d'améliorer la rémunération des femmes. Après la création de la première coopérative, l'association Ibn Al Baytar soutient leur regroupement en un Groupement d'Intérêt Économique, le GIE Targanine, qui doit permettre de faciliter la commercialisation de l'HA. Le GIE comprend 5 coopératives et entreprend avec un certain succès de développer le marché de l'HA à l'export.

Deux autres grands projets suivront cette initiative à intervalles de temps rapprochés. Le premier, intitulé « Projet de Développement et Conservation de l'Arganeraie » (PCDA) est financé par la coopération allemande à partir de 1996 et se déploie dans la zone Sud de l'arganeraie. Il doit venir en appui à la mise en place de la réserve de biosphère de l'arganeraie et contribuer dans ce cadre au « développement durable » de la région. Une des principales réalisations du projet sera la mise en place de l'Union des Coopératives de Femmes de l'Arganeraie (UCFA) en 1999, qui regroupe aujourd'hui 25 coopératives dans 5 provinces de la région Souss Massa Drâa et fait travailler plus de 1100 femmes. Ce projet sera poursuivi sous une autre forme en 2002 avec le lancement du PRONA-LCD (Protection de la Nature et Lutte contre la Désertification), qui court jusqu'en 2008. Le PRONA-LCD poursuivra l'appui aux coopératives de femmes initiées par l'association Ibn Al Baytar et le PCDA et initiera aussi un partenariat public-privé entre l'UCFA et une entreprise allemande de conditionnement et de transformation, Argan d'Or. L'objectif est d'améliorer les débouchés commerciaux vers l'Europe, la formation des femmes et la qualité des produits.

Le PRONA-LCD s'inscrira aussi en soutien à certaines activités du « 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 », autrement appelé Projet Arganier. Financé par l'Union Européenne et mis en œuvre localement par l'Agence de Développement Social de 2003 à 2009, le projet Arganier emboîtera le pas des initiatives précédentes. Il appuie ainsi le développement des coopératives de femmes et leur regroupement dans des GIE dans un triple objectif : améliorer la situation de la femme rurale, contribuer au développement rural de la région et contribuer à la préservation de l'arganeraie. Le projet contribue notamment à la consolidation du GIE Targanine, créé par l'association Ibn Al Baytar, et initie la création de deux autres GIE : Vitargan et Argan Taroudant.

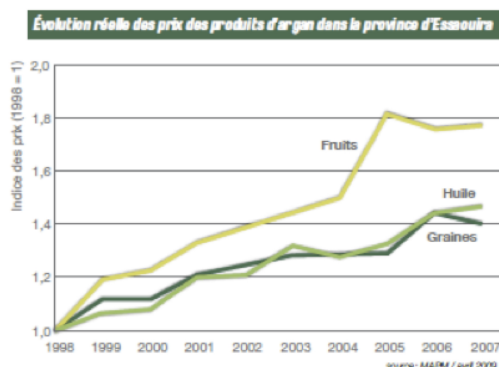
La période 1996-2005 voit ainsi l'émergence d'un grand nombre de coopératives, avec le soutien massif de la coopération et des acteurs du développement. Ces coopératives regroupent entre 10 et 60 femmes pour la production de l'huile d'argan selon un processus relativement similaire : elles achètent des noix d'argan, les font concasser aux femmes adhérentes, puis les pressent et les filtrent de manière semi-mécanisée grâce aux équipements financés par les projets de développement. Dans certains cas, ces coopératives ne sont que des coopératives de concassage mais cela reste marginal. Au final, ce sont près de 2000 femmes qui adhèrent dans une coopérative au milieu des années 2000 pour une production d'huile d'argan de plus en plus écoulée vers l'export⁴.

4.2 Un modèle qui ne tient pas (toutes) ses promesses

L'essor du commerce de l'huile d'argan et le développement des coopératives, que nous avons brièvement esquissé dans la sous section précédente, influence les dynamiques de territoire selon trois vecteurs complémentaires. Elle génère en premier lieu une demande en matière première — les amendons — dont le prix payé aux ayants droits n'a cessé d'augmenter depuis

⁴ Il faut noter que parallèlement à l'essor du secteur coopératif, de nombreux foyers continuent de produire de l'huile d'argan à domicile et à la vendre au souk ou sur les bords de route. Le « boom » du secteur a également stimulé la création de coopératives déguisées ou d'entreprises privées de toutes sortes, produisant et commercialisant de l'huile dans des volumes et des conditions mal connues. Si le phénomène de « coopératives déguisées » est souvent évoqué, son importance semble marginale comparée au total des productions

la fin des années 1990 (voir figure 3). En matière de genre, l'essor de la filière est ensuite générateur d'emploi et donc de revenus pour les centaines de femmes qui s'engagent dans le concassage de la matière première, soit pour les coopératives soit pour un secteur privé encore balbutiant au début des années 2000. Le revenu supplémentaire tiré de la vente de la matière première ou du concassage des noix possède aux yeux des porteurs du modèle « argan » une double vertu : il doit améliorer les conditions de vie locale et participe de ce fait du développement rural et contribuer à valoriser la ressource « arganier », incitant de ce fait à sa préservation.



La multiplication des coopératives a enfin été à l'origine du développement massif de programmes de formation à destination des femmes en matière d'alphabétisation, de gestion d'entreprise, d'éducation à l'environnement, délivrées dans le cadre des projets de développement aux adhérentes des coopératives. Le revenu comme la formation que tirent les femmes de leur implication dans la filière argan, doivent leur permettre de gagner en autonomie et ainsi contribuer à une forme « d'émancipation » de cette population. S'il ne fait aucun doute que les revenus générés localement par l'essor de la filière argan ont augmenté, s'il est également indéniable que des centaines de femmes ont pu être formées, la situation au milieu des années 2000 n'est pas en tous points comparables à ce qu'elle aurait pu être si le « modèle » fonctionnait sans ambiguïté. Ainsi, dès le début des années 2000, les travaux de Lybbert pointent les conséquences mitigées du « boom » de l'argan en termes de conservation et de développement rural. À partir d'une enquête foyer réalisée dans le nord de l'Arganeraie, il montre que les retombées socio-économique ne bénéficient pas aux plus démunis qui ne peuvent s'investir dans cette nouvelle activité (Lybbert & al., 2002). Il montre également que les bénéfices retirés de la commercialisation de l'argan ne sont pas déterminants pour expliquer les pratiques de conservation locale, beaucoup plus liées aux institutions coutumières qui pré-existaient au développement du marché (Lybbert & al., 2004).

Peu de travaux dédiés explicitement à la question du genre portent sur cette époque. Les propos recueillis convergent cependant sur les nombreuses difficultés rencontrées par les coopératives. La première renvoie à l'implication des femmes dans une activité qui se déroule hors du foyer familial. C'est bien ce qu'exprime cet acteur du développement de la filière, évoquant la quasi-impossibilité d'employer des femmes mariées lors de la création d'une coopérative :

« Au début, ça a été difficile, il y a eu beaucoup de difficultés, notamment sur des aspects culturels... Les maris étaient réticents, les élus, les autorités aussi (...) on a obtenu un local et la coopérative a été montée. Au départ, il y avait 16 femmes, c'est vrai essentiellement veuves ou divorcées. »

La seconde difficulté tient au fait que les femmes qui parviennent à s'investir dans des coopératives ne sont pas garanties d'y générer un revenu toujours significatif. Dans le cadre d'une coopérative, les sociétaires / adhérentes sont d'abord censées se payer sur les bénéfices réalisés par la coopérative et non pas en fonction du travail réalisé. Dans bien des cas cependant, la rémunération reste « à la tâche », les femmes étant payées au kg d'amendons produit (entre 20 et 40 Dh/ kg selon les coopératives sachant qu'en une journée de travail, une personne peut concasser entre 1 et 2 kg d'amendons selon sa dextérité). Enfin, la gestion des coopératives

(gestion comptable, marketing, ressources humaines) apparaît comme un enjeu important pour des structures qui ont rapidement atteint des tailles importantes. La stratégie des bailleurs de fonds a été d'investir massivement dans la formation des femmes afin de leur donner les moyens de gérer elles-mêmes ces coopératives. La situation semble plus ambiguë et recoupe plusieurs cas de figure. Ainsi, soit les groupements de coopératives sont directement dirigés par des hommes (cas du groupement Tifaout Nougadir par exemple), qui ont alors le contrôle de l'organisation de la production et la gestion des bénéfices ; soit les coopératives sont dirigées par des « professionnelles du développement », le plus souvent des jeunes femmes diplômées ayant déjà une expérience dans le développement et non originaires de la région ; soit enfin, cas fréquent de l'avis de beaucoup, une femme dirige officiellement la coopérative mais c'est son père ou son mari qui en serait le gestionnaire « officieux ».

Ces différents aspects témoignent d'une part, de la difficulté d'extraire une valeur économique significative pour les acteurs faibles opérant à l'extrémité de la CGV de l'huile d'argan, en contraste avec les marges significatives captées par les vendeurs finaux à l'autre extrémité de la chaîne. Ils révèlent, d'autre part, la manière dont une initiative de développement de la filière argan, portant une visée originale d'émancipation des femmes, a été réabsorbée dans la structure des rapports sociaux établis. Pour autant et malgré ces limites, de nombreux acteurs considèrent que le modèle coopératif a beaucoup apporté aux femmes rurales de la région. Ce constat s'est fait entendre de plus en plus fort à mesure que les acteurs du secteur privé « s'emparaient » de la filière argan.

5 2005-2009 : un marché progressivement dominé par le secteur privé qui impose ses règles du jeu

Nous montrerons dans cette section que la demande croissante des consommateurs du Nord pour des produits estampillés « argan » s'est traduite par l'arrivée progressive de nombreuses sociétés privées de production de l'huile d'argan, marocaines et internationales, qui ont petit à petit conquis l'essentiel du marché à l'export. Nous montrerons ensuite que l'arrivée de ces acteurs a eu des conséquences considérables sur les deux « points durs » ou contraintes matérielles de la filière évoqués précédemment : l'approvisionnement en matière première auprès des ayants droits, et le concassage des noix d'argan.

5.1 La conquête du marché de la production par les entreprises privées

Au milieu des années 2000, les vertus des produits à base d'argan sont progressivement plébiscitées dans les pays du Nord. La demande pour des produits estampillés « Argan » dans le domaine de la cosmétique et plus marginalement dans le domaine culinaire s'accroît d'autant et aiguise les intérêts d'investisseurs de toutes tailles pour la production d'huile d'argan. Si la première entreprise de production d'HA marocaine est créée dès 1998 (ABSIM), elle reste relativement seule sur le marché jusqu'au milieu des années 2000. Deux autres sociétés marocaines de taille moyenne (environ 100 t/an), Arganoil Company et EFAS, sont ensuite créées entre 2003 et 2005. Elles sont rejointes par une multitude de structures de petites tailles (environ 50 t / an), principalement dédiées à l'export. Cet ensemble d'entreprises de production privées conquiert petit à petit le marché de l'HA à l'export en proposant des prix plus attractifs pour une qualité plus stable que les coopératives. À partir de 2009, de nombreuses coopératives rencontrent ainsi des difficultés pour trouver une clientèle internationale :

« Contrairement à une entreprise importante notre coopérative ne peut pas accorder de délai au client pour payer la marchandise lors de livraison. Le coût de revient de la production d'huile est de 260dh/l. Ces deux points nous rendent peu compétitives face à une grosse entreprise privée et nous avons perdu bcp de clients car ces entreprises revendent directement en France ou ailleurs. »
(une gérante de coopérative).

Si les chiffres robustes manquent pour étayer notre propos, la plupart des acteurs s'accordent sur le fait que le secteur privé s'est peu à peu taillé la part du lion dans les ventes à l'export, gagnant rapidement jusqu'à 80 % du marché. L'installation en 2007 d'une usine du groupe français OLVEA à Agadir, dont la production aurait rapidement atteint les 500 à 600 tonnes

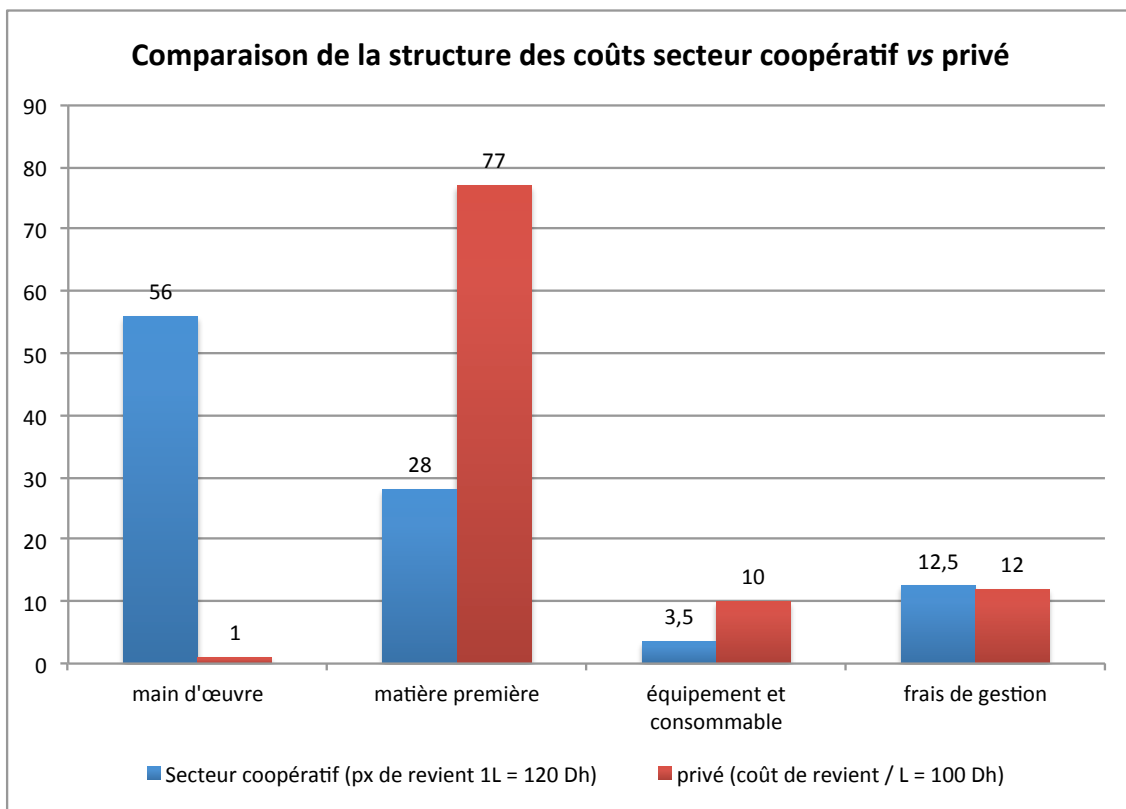
(l'entreprise ne communique pas sur ses chiffres), aura parachevé ce processus, avec des conséquences notables sur les dynamiques territoriales.

5.2 Conséquences sur les dynamiques territoriales de l'arganeraie

Avec la chute des coopératives et l'essor d'un secteur privé essentiellement masculin, la question de l'évolution des rapports de genre devient secondaire, voir semble petit à petit disparaître pour les acteurs locaux. Dans le secteur privé, le rôle des femmes se cantonne au concassage des noix d'argan qui leur sont amenées à domicile par des intermédiaires hommes. Un système présente de nombreux avantages sur le simple plan économique :

1. Les salaires payés à la tâche sont bien plus faibles.
2. Un travail à la tâche qui permet une flexibilité maximale (souvent, on se targue de pouvoir mobiliser X femmes en cas de grosse commande)
3. Le concassage se fait à domicile : on apporte les fruits, on récupère les amendons => aucun frais de structure et diminution des échanges à l'extérieur
4. Plus de « besoins » en formation puisque les femmes n'ont plus vocations à prendre des responsabilités en termes de gestion et d'animation des coopératives.

Le schéma suivant compare la structure des coûts de production entre le secteur coopératif et privé.



Sur le plan environnemental, l'arrivée des privés sur le marché a boosté la demande en matière première conduisant à « fabriquer » de la rareté. Si cela pourrait bénéficier aux ayants droits en contribuant à une augmentation du prix payé pour la MP, cette situation contribue à isoler encore plus les ayants droits et à les mettre en position de négociations bilatérales fortement défavorables avec des grossistes ou intermédiaires qui « font » les prix par le truchement de stratégies de stockage / destockage aux moments opportuns. La conséquence est double : le prix payé aux producteurs de MP n'augmente pas autant qu'il pourrait et la pression sur la ressource s'accroît, ainsi que l'ont bien montré Lybbert et al. (2011).

Au vue de la situation, de nombreux acteurs ont cherché à dénoncer / mettre à l'index les pratiques du secteur privé tandis que les acteurs publics ont tenté de réguler la filière de l'HA. Cependant, la partie suivant montrera que ni les mises à l'index ni les tentatives de régulation publique n'ont jusqu'à présent permis de diminuer l'emprise des acteurs privés sur la filière.

6 2009-2013 : tentatives de régulation publique et opérations de green/social washing des entreprises privées

Nous montrerons dans cette partie que les acteurs publics marocains ont déployé de nombreuses ressources — sans succès jusqu'ici — pour tenter de rééquilibrer le rapport de force par trop défavorable qui s'est instauré dans la filière. Si les acteurs internationaux du secteur privé n'ont pas été beaucoup inquiétés dans leurs stratégies par ces initiatives, nous montrons comment ils ont cherché à contenir les critiques à leur encontre en développant différents projets « durables ».

6.1 La volonté d'une régulation politique de la filière

La première initiative dès 2005 : interdiction d'exporter les amendons. Appliqué avec succès, mais qui a eu pour conséquence l'arrivée d'Olvea à Agadir

La mise en place d'une indication géographique de provenance (IGP) en 2008 doit alors protéger le nom « Argan » et la production du fruit et de l'huile comme originaire du « Sud Ouest marocain » face à une éventuelle concurrence internationale (Israël étant explicitement visé). Le développement de l'IGP connaît cependant plusieurs problèmes. L'IGP n'est d'abord pas reconnue en Europe, officiellement du fait que l'organisme certificateur choisi par le Maroc ne soit pas accrédité par l'Union. Le fait que le cahier des charges de l'IGP interdise explicitement l'exportation d'HA en VRAC apparaît cependant comme une autre raison déterminante pour expliquer cette non reconnaissance. En effet, l'interdiction de l'export en vrac viendrait remettre en question le fonctionnement de la plupart des structures privées opérant dans l'arganeraie, qui produisent localement puis vendent en vrac à des industriels des cosmétiques. Celle si se sont donc opposées de manière marquée — et jusqu'à présent avec un certain succès — à ce que cette mesure soit mise en œuvre de manière effective.

La création en 2011 de l'agence nationale de développement des zones oasiennes et de l'arganeraie (ANDZOA) doit alors fédérer les acteurs de l'arganeraie afin de garantir le développement rural et préserver l'écosystème. L'objectif sous jacent et à peine voilé de l'ANDZOA est de relocaliser la valeur ajoutée de la filière argan, et notamment de revaloriser le prix payé aux ayants droits / producteurs de noix d'argan. Cette stratégie passe notamment par la création d'une interprofession de la filière argan (FIMARGANE) où les ayants droits disposent de 50 % des voix au conseil d'administration ! Cependant, en tentant de mettre autour de la table TOUS les acteurs de la filière au détriment des asymétries de pouvoir qui caractérisent leur relation, la FIMARGANE comme l'ANDZOA n'ont jusqu'à présent pas pu identifier de levier pour faire évoluer la situation.

6.2 Les promesses du secteur privé pour la conservation et un développement genré

Devant la remise en cause de la « durabilité » de leurs pratiques, différents acteurs du secteur privé — et notamment les entreprises étrangères ou les firmes internationales — ont voulu démontrer la qualité de leur démarche de production (pour les producteurs) ou de leur approvisionnement (pour les industriels de cosmétique).

Du côté des producteurs d'HA, toutes les grandes entreprises ont investi dans des « fonds de solidarité » ou des associations locales. Elles reversent à ces organes une partie des bénéfices générées par la vente d'HA afin de conduire localement des actions de développement et de préservation de l'arganeraie. Cependant, l'échelle d'intervention de ces fonds de solidarité dépasse rarement les quelques villages et les fonds ré-investis sont loin de compenser la faiblesse des salaires versées aux femmes par rapport au système coopératif.

Du côté des acheteurs d'HA, une initiative de type « RSE » a été développée par L'Oréal, en partenariat avec une ONG spécialisée, Yamana. Dénommée « Solidarity Sourcing » et présentée à grand renfort de communication par l'Oréal, cette initiative vise à garantir le fait que la stratégie d'approvisionnement de l'Oréal auprès du secteur coopératif local est bien génératrice de bienfaits sociaux et environnementaux pour la région.

7 Discussion / conclusion

L'idée fondatrice du modèle de l'huile d'argan est que l'augmentation des échanges tant en volume qu'en prix peut être un vecteur important de retombées économiques directes, fournissant aux producteurs des incitations pour adopter des pratiques favorisant la conservation de la biodiversité. Une analyse fine des processus de structuration de la filière, inscrivant la perspective CGV dans une approche territoriale historique des jeux d'acteurs dans et autour de la filière, nous a permis de mettre au jour les multiples écueils rencontrés par ce projet écologique fondé sur l'émancipation par l'activité économique des acteurs faibles à l'amont de la filière.

En abordant la question des effets sociaux et environnementaux de cette « filière durable » selon une approche historique ancrée dans le territoire, ainsi que nous y invite un courant de travaux émergents dans la littérature sur les CGV, notre étude a pu mettre en évidence des phénomènes complexes qu'une approche top-down a-historique, centrée par exemple sur les initiatives récentes de « solidarity sourcing » menées par les firmes leaders ou sur le rassemblement des acteurs de la filière (ANDZOA) par les pouvoirs publics, n'aurait pas permis d'appréhender. En effet, ces initiatives volontaires occultent les conflits d'intérêt majeurs que révèle l'analyse des processus d'évolution de la filière, entre coopératives et producteurs privés d'une part, entre logique de croissance économique et préservation de l'écosystème ou valorisation sociale des femmes, d'autre part. Au regard de leur caractère structurant dans le déploiement de la filière, ainsi que nous l'avons montré, l'occultation de ces conflits d'intérêt rend caduques des initiatives qui, appréhendées en dehors du contexte local, pourraient paraître vertueuses ou pertinentes en vue de promouvoir le développement durable de la filière.

Un premier ensemble de leçons tirées de ce cas d'étude concerne les effets de l'insertion de cette initiative locale de développement durable dans une chaîne de valeur globale. Le remarquable succès à l'export de l'huile d'argan s'est en effet traduit par le déploiement accéléré d'une logique économique s'opérant à la fois au détriment de l'écosystème, avec des pressions croissantes sur la ressource écologique pour accroître la collecte de noix, et au détriment des visées émancipatrices de la production, avec une exploitation à grande échelle du travail féminin telle qu'elle caractérise l'organisation sociale des CGV dans d'autres industries ou pays. Concernant les perspectives environnementales, le projet porté par l'ANDZOA consiste à planter 10000 ha de verger d'arganiers d'ici 2020 afin de doubler la production d'HA. Si cette réponse permet peut-être de limiter la pression sur les peuplements naturels, elle pose la question du statut de l'arganier et de l'évolution de ces peuplements, avec un risque croissant de convertir l'ensemble de la ressource en vergers, plus productifs et plus faciles à gérer.

Concernant les perspectives sociales, les pratiques de double sourcing tendent à confiner les coopératives dans un rôle de vitrine tout en renforçant un secteur privé mu par des logiques purement lucratives. Les initiatives RSE telles que la création de l'association Marocavie par Olvea, à laquelle la firme reverse 0,1 € / l d'HA vendu pour aider au montage de projets dans les villages de l'arganeraie, entérinent le système d'exploitation salariale des femmes tout en le compensant en termes d'image par des actions caritatives marginales au sein de la filière. Ces initiatives RSE apparaissent donc bien comme des tentatives de réabsorption d'une critique sociale ayant dénoncé les abus sociaux et environnementaux liés à l'expansion de la filière, sans pour autant remettre en cause le primat de l'économique qui a sous-tendu cette expansion.

Les effets sociaux et environnementaux de l'insertion dans les chaînes globales ne sont peut-être pas toujours aussi problématiques, si l'on en juge par les résultats d'Oliviera (2014) concernant l'exploitation de l'huile de babassu selon un processus d'extraction relativement similaire à celui de l'HA, opéré par des coopératives de femme dans l'Etat de Maranhao au Nord Est du Brésil. Grâce à plusieurs lois visant la préservation environnementale et la redistribution

des terres aux paysans, au soutien d'organisations internationales et d'ONG locales, les coopératives de femmes ont pu prospérer, en partenariat étroit avec le Body Shop. Le prisme de lecture adopté pour cette étude de cas ne rend cependant jamais compte de tensions ou contradictions, que ce soit dans l'émergence de cette initiative ou dans son déploiement, concernant les rapports de genre ou les questions de préservation de la ressource. Seule la logique de croissance économique rend compte du succès de l'insertion locale dans une chaîne globale, critère qui au regard des résultats de la présente étude, ne permet pas de préjuger des effets sociaux et environnementaux de cette initiative.

Le processus d'innovation sociale impulsé par la création de cette filière a donc eu des effets limités au regard de ses objectifs initiaux en matière d'émancipation des femmes et de préservation écologique, du fait que son potentiel de développement ait été réabsorbé à la fois par le système de domination sociale des femmes au sein du territoire, et par le système de domination économique au sein de la filière. Pour autant, il a bien produit une transformation sociale en générant une structure désormais en tension et des rapports de force, entre les logiques écologiques et émancipatrices d'une part, et les logiques économiques et de domination sociale d'autre part. Si notre étude a fait état du déséquilibre de ce rapport de force, elle met également en évidence le caractère évolutif et indéterminé des processus de structuration de la filière, permettant d'envisager des modalités d'action concrète en faveur des écosystèmes et de l'émancipation sociale.

8 Références

- ACOSTA P., ACQUIER A. & PEREZTS M., 2014. *Sweet and sour: CSR as a process of dis-embedding business from society in developing countries*. Communication au colloque: Annual EURAM conference, Valencia.
- 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.
- ALIFRIQUI M., 2003. *Consultation sur l'écosystème de l'Arganier*. Marrakech, Programme des Nations Unies pour le Développement, 77 p.
- BAIR J., 2005. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition and Change*, 9 (2), 153-180.
- BAIR J., 2009. Global Commodity Chains : Genealogy and Review. In: J. BAIR (Ed.) *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford, Stanford University Press.
- BAIR J. & GEREFFI G., 2001. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry. *World Development*, 29 (11), 1885-1903.
- BAIR J. & WERNER M., 2011. The place of disarticulations: global commodity production in La Laguna, Mexico. *Environment and Planning-Part A*, 43 (5), 998.
- BANERJEE S. B., 2008. Corporate social responsibility: The good, the bad and the ugly. *Critical Sociology*, 34 (1), 51-79.
- BARRIENTOS S., GEREFFI G. & ROSSI A., 2011. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150 (3, 4), 319-340.
- BÖHM S., BREI V. & DABHI S., 2011. *Contestations in 'green' and 'ethical' global commodity chains: The case of carbon offsetting brands*. Communication au colloque: Annual EGOS conference, Göteborg.
- BOLWIG S., PONTE S., DU TOIT A., *et al.*, 2010. Integrating Poverty and Environmental Concerns into Value-Chain Analysis: A Conceptual Framework. *Development Policy Review*, 28 (2), 173-194.
- CHARROUF Z. (Ed.) 2007. *L'arganier. Levier du développement humain du milieu rural marocain*. Rabat, Faculté des Sciences, Université Mohamed V Agdal.
- HAZEL F., 1983. Pouvoir, structure et domination. *Revue française de sociologie*, 24 (3), 369-393.
- COE N., DICKEN P. & HESS M., 2008. Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, 8 (271-295).

- CORBIN J. & STRAUSS A., 2008. *Basics of Qualitative Research. Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*. Londres, Sage.
- DICKEN P., KELLY P. F., OLDS K., *et al.*, 2001. Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks*, 1 (89-112).
- FRIEDBERG E., 1997 [1993]. *Le pouvoir et la règle. Dynamique de l'action organisée*. Paris, Seuil, 423 p.
- GEREFFI G., 1994. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. In: G. GEREFI & M. KORZENIEWICZ (Eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Greenwood Press, pp. 95-123.
- GEREFFI G., 1995. Global production systems and third world development. In: B. STALLINGS (Ed.) *Global change, regional responses*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 100-142.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. & STURGEON T., 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78-104.
- GEREFI G. & KORZENIEWICZ M. (Eds.), 1994. *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Greenwood Press.
- GLASER B. & STRAUSS A., 1967. *The discovery of Grounded Theory*. Chicago, Aldine, 271 p.
- HCEFLCD & PCDA, 2001. *Plan cadre de la réserve de biosphère de l'arganeraie*. Rabat — Agadir, Projet de Conservation et de Développement de l'Arganeraie, 73 p.
- HENDERSON J., DICKEN P., HESS M., *et al.*, 2002. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, 9 (3), 436-464.
- HEWAMANNE S., 2008. *Stitching identities in a free trade zone: Gender and politics in Sri Lanka*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 291 p.
- HOPKINS T. & WALLERSTEIN I., 1977. Patterns of Development of the Modern World- System. *Review*, 1 (2), 111-145.
- HUMPHREY J. & MEMEDOVIC O., 2003. *The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries*. Vienne, UNIDO, 50 p.
- HUMPHREY J. & SCHMITZ H., 2002. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36 (9), 1017-1027.
- KHAN F. R. & LUND-THOMSEN P., 2011. CSR As Imperialism: Towards a Phenomenological Approach to CSR In the Developing World. *Journal of Change Management*, 11 (1), 73-90.
- LEVY D., BROWN H. & DE JONG M., 2010. The contested politics of corporate governance: the case of the Global Reporting Initiative. *Business & Society*, 49 (1), 88-115.
- LEVY D. L., 2008. Political Contestation in Global Production Networks. *Academy of Management Review*, 33 (4), 943-963.
- LEVY D. L. & EGAN D., 2003. A Neo-Gramscian Approach to Corporate Political Strategy: Conflict and Accommodation in the Climate Change Negotiations. *Journal of Management Studies*, 40 (4), 803-829.
- LYBBERT T. J., ABOUDRAREB A., CHALOU 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.
- LYBBERT T. J., BARRET C. B. & NARJISSE H., 2002. Market-based conservation and local benefits: the case of argan oil in Morocco *Ecological Economics*, 41, 125-144.
- LYBBERT T. J., BARRETT C. B. & NARJISSE H., 2004. Does Resource Commercialization Induce Local Conservation? A Cautionary Tale From Southwestern Morocco. *Society and Natural Resources*, 17, 413-430.
- MERMET L., 2011. Strategic Environmental Management Analysis: Addressing the Blind Spots of Collaborative Approaches. *IDDRI — Idées pour le débat*, 5, 34, http://www.iddri.org/Publications/Collections/Idees-pour-le-debat/ID_1105_mermet_SEMA.pdf.
- MERMET L., BILLÉ R., LEROY M., *et al.*, 2005. L'Analyse Stratégique de la Gestion Environnementale : un cadre théorique pour penser l'efficacité en matière d'environnement. *Nature, Sciences, Société*, 13, 137-147.
- MEZZADRI A., 2014. Backshoring, local sweatshop regimes and CSR in India. *Competition and Change*, 18 (4), 327-344.
- NGAI P., 2005. *Made in China: Women factory workers in a global workplace*. Durham, Duke University Press.

- PHILLIPS N., 2011. Informality, global production networks and the dynamics of "adverse incorporation". *Global Networks*, 11 (3), 380-397.
- PUPPIM DE OLIVEIRA J. A. & JORDÃO DE OLIVEIRA CERQUEIRA FORTES P., 2014. Global Value Chains and Social Upgrading of Clusters: Lessons from Two Cases of Fair Trade in the Brazilian Northeast. *Competition & Change*, 18 (4), 365-381.
- ROMAGNY B., 2010. L'IGP Argane, entre patrimonialisation et marchandisation des ressources. *Maghreb-Machrek*, 202, 85-114.
- SIMENEL R., MICHON G., AUCLAIR L., *et al.*, 2009. L'argan : l'huile qui cache la forêt domestique De la valorisation du produit à la naturalisation de l'écosystème. *Autrepart*, 50, 51-74.
- TEKELIOGLU Y., ILBERT H. & TOZANLI S., 2009. *Les produits de terroir, les indications géographiques et le développement local durable des pays méditerranéens*. Montpellier, CIHEAM-IAMM.