MONTPELLIER SUPAGRO

Centre International d'Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques

Thèse présentée pour obtenir le grade de :

Docteur en Sciences Economiques

Ecole Doctorale d'Economie et de Gestion de Montpellier (EDEG)

Laboratoire : UMR 1110 MOISA

LES MODES D'ORGANISATION DE LA PRODUCTION DES FIRMES ETRANGERES ET LEURS IMPACTS SUR LES ECONOMIES AGRICOLES LOCALES : LE CAS DU SECTEUR MARAICHER AU MAROC

Soutenue publiquement le 26 juin 2013

par

Sana BENSALK

JURY :

M. Najib Akesbi	Professeur des universités, IAV Hassan II	**Rapporteur**
M^{lle} Céline Bignebat	Chargée de recherche, INRA	**Examinatrice**
Mme Fatima El Hadad-Gauthier	Administrateur scientifique, IAMM	**Co-encadrante**
Mme Malika Hattab-Christmann	Maître de conférences, IUT-Tarbes, Université de Toulouse 3	**Examinatrice**
M. Philippe Perrier-Cornet	Directeur de recherche, INRA, Montpellier	**Directeur de thèse**
M. Denis Requier-Desjardins	Professeur émérite, IEP (Sciencespo), Toulouse	**Rapporteur**

« Le Centre International d'Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques n'entend donner aucune approbation, ni improbation, aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur »

A mes chers parents, mes frères et sœur pour leurs prières, soutien et compréhension.

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à exprimer toute ma gratitude à Philippe Perrier-Cornet, mon directeur de thèse, pour ses conseils, sa bienveillance, sa qualité d'encadrement, sa disponibilité et son grand soutien pour que je puisse mener à bien ce travail de recherche. J'adresse mes remerciements à Fatima El Hadad-Gauthier pour avoir co-encadré cette thèse. Je la remercie d'avoir toujours été présente pour donner des orientations pertinentes au cours de la réalisation de ce travail et pour tous les progrès qu'elle m'a permis de réaliser. Je remercie Céline Bignebat chaleureusement pour sa grande implication, ses conseils précieux et sa rigueur qui m'ont permis de mieux valoriser les résultats de ce travail de recherche.

Je remercie les professeurs Najib Akesbi et Denis Requier-Desjardins qui, malgré un calendrier chargé, ont bien voulu évaluer ce travail en tant que rapporteurs. Mes remerciements s'adressent à Malika Hattab-Christmann qui a accepté de faire partie du jury de thèse.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à Montpellier SupAgro et l'INRA de Montpellier qui ont assuré le financement de cette thèse dans de bonnes conditions de travail. J'associe à cette reconnaissance le Conseil Régional du Languedoc-Roussillon qui a contribué au financement de cette recherche. Je remercie tout le personnel de ces institutions pour l'accueil et l'aide qu'ils m'ont apportés.

Mes sincères remerciements s'adressent aussi à tous les membres de l'UMR MOISA et du centre de documentation Pierre Bartoli pour leur accueil et leur assistance au cours de la préparation de cette thèse.

J'adresse mes remerciements à Tristian le Cotty, Mohamed Bouchelkha et Said Khalil pour leur collaboration enrichissante au cours des travaux de recherche menés dans le cadre de cette thèse.

Je remercie vivement toutes les institutions marocaines de leur grande coopération au cours de l'élaboration de cette étude : le Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de Pêche Maritime ; les Offices Régionaux de Mise En Valeur Agricole de la Région de Souss Massa Draa et de Loukkos ; l'Agence pour le Développement Agricole ; la Chambre d'Agriculture d'Agadir; la Faculté de Sciences Humaines d'Ibn Zohr à Agadir; le Haut-Commissariat au Plan ; l'Association Marocaine des Producteurs et Exportateurs de Fruits et Légumes ; l'Association Marocaine des Conditionneurs et Exportateurs de Fraises; l'Agence du Bassin Hydraulique et le conseil Régional de Souss Massa Draa.

Mes remerciements s'adressent à Abdelaziz Bensaid, Said Benhadaoui et Hamza Barrouli pour la rigueur et le sérieux dont ils ont fait preuve durant la réalisation des enquêtes de terrain ; leur aide m'a été d'une grande utilité. Je confonds dans ces remerciements Mohamed Kamili et Allal Chibane (chefs de services au MADRPM), Hassan Bellouch, Abdelilah Dermoumi et Mohamed Barchat (chefs de services techniques à l'ORMEVA de la région de Sous Massa Draa) qui m'ont facilité le travail de terrain. Je remercie mes fidèles amis Abdelmadjid, Jamal et Nabil qui ont contribué à la création d'un climat de confiance auprès des populations locales interviewées. Mes remerciements vont aussi aux dirigeants des firmes étrangères dans le secteur maraîcher et aux représentants de ménages agricoles locaux au Maroc qui ont bien voulu répondre à mes questionnaires.

Je souhaite remercier vivement ma famille et mes proches qui m'ont accompagnée tout au long de mon cursus. Plus particulièrement, j'adresse ma gratitude à mes chers parents, ma sœur Khaoula, mes frères Mohamed et Khalil ainsi qu'à ma tante Latifa pour leur grand soutien, leur amour et tous les sacrifices qu'ils ont fait pour moi.

Enfin, je remercie toutes les personnes pour leur assistance à des moments difficiles : Yoro, Ulrich, Chloé, Magali, Céline, Laure, Léa, Louis-Antoine, Patrice, Iciar, Mila, Mahmoud, Moctar, Omarou, Aziz, Bocar, Aziz, Aziza, Ibrahima, Younes, Abid, Ali, Mouna, Melissa, Chadia et Myriem.

ACRONYMES

ABH : Agence du Bassin Hydraulique

ADA : Agence pour le Développement Agricole

ALE : Accord de Libre Echange

AMCEF : Association Marocaine des Conditionneurs et Exportateurs de Fraises

APEFEL : Association Marocaine des Producteurs et Exportateurs de Fruits et Légumes

CE : Commission Européenne

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement

CRI : Centre Régional d'Investissement

DH : Dirham Marocain

FAO : Food and Agriculture Organization

FMI : le Fonds Monétaire International

FMN : Firmes MultiNationales

HCP : Haut-Commissariat au Plan

IDE : Investissements Directs à l'Etranger

INSEE : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

MADRPM : Ministère d'Agriculture, de Développement Rural et de Pêche Maritime

OCM : Office des Changes du Maroc

ORMEVA : Office Régional de la Mise En Valeur Agricole

PE : Parlement Européen

PMV : Plan Maroc Vert

PSDR : Pour et Sur le Développement Régional

PVD : Pays en Voie de Développement

RGA : Recensement Général de l'Agriculture

RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat

RSMD : Région de Souss Massa Draa

SAU : Superficie Agricole Utile

TCT : Théorie des Coûts de Transaction

UTA : Unités de Travail Annuel

PLAN DE THESE[1]

Introduction générale 9

Chapitre I : Contexte de la recherche : le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc dans un environnement macroéconomique et des territoires ruraux en mutations 20

Introduction 20

1. Environnement macroéconomique et politiques agricoles au Maroc 20

2. Facteurs d'attractivité et contraintes au développement des IDE en agriculture au Maroc 32

Conclusion du chapitre I 45

Chapitre II :Objet, approches et matériels mobilisés dans la recherche 46

Introduction 46

1. Objet de la recherche : les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales 46

2. Construction des questions et des propositions de recherche 48

3. Diversité des approches empiriques et de matériels mobilisés 62

Chapitre III : Présentation des terrains d'étude, de la méthodologie et des dispositifs de collecte des données……. 63

Introduction 63

1. Présentation et justification empirique du choix des terrains d'étude 63

2. Ressources naturelles, infrastructures et systèmes de production maraîchère dans les zones d'étude dans la RSMD 69

3. Méthodologie de l'approche empirique 81

4. Dispositifs de collecte des données primaires 84

5. Rassemblement de données secondaires mobilisées dans notre étude 86

Conclusion du chapitre III 87

Chapitre IV : Les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : entre une production propre et un approvisionnement contractuel 88

Introduction 88

1. La Théorie des coûts de transaction et les modes de gouvernance de la production des firmes dans les secteurs agricole et agroalimentaire 89

2. Eléments de cadrage sur les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc 977

3. Logiques du choix des modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : une analyse des études de cas 103

Conclusion du chapitre IV 122

[1] Les éléments du plan de thèse sont détaillés en annexes (cf.Table des matières)

Chapitre V : Les relations directes de ménages agricoles locaux avec des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc : via les marchés des inputs et des outputs.....124

Introduction 124

1.Dénombrement des relations directes des IDE avec des ménages agricoles locaux 124

2. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail.....128

3. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché foncier 128

4. Liaison de ménages agricoles locaux avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs 151

Conclusion du chapitre V 160

Chapitre VI : Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail : motivations et gains de bien-être.....163

Introduction 163

1. Revue de littérature sur la diversification des activités et le bien-être des ménages 164

2. Motivations de liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail 170

3. Développement d'un salariat par les ménages locaux auprès des IDE et ses liens avec leurs éventuels gains de bien-être 175

Conclusion du chapitre VI.....189

Chapitre VII : Impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales 191

Introduction 191

1. Revue de littérature sur la croissance des exploitations agricoles et les effets spillovers des IDE 192

2. Statistiques descriptives : indicateurs de taille et premiers résultats 202

3. Analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales 213

Conclusion du chapitre VII 238

Conclusion générale 241

Références bibliographiques 257

Annexes 274

INTRODUCTION GENERALE

Le contexte de la thèse

L'économie mondiale connaît depuis quelques décennies une croissance des Investissements Directs à l'Etranger (IDE, ci-après), réalisés généralement par des Firmes MultiNationales (FMN, ci-après) en vue d'acquérir des actifs et de gérer des activités de production dans un pays hôte. Pendant longtemps, le comportement des Etats vis-à-vis des IDE a été changeant, ceux-ci étant tantôt suspectés de mettre en péril la souveraineté nationale, tantôt attendus pour résoudre les problèmes de développement économique. Ces investissements peuvent jouer un rôle important dans l'accélération de la croissance économique, la création d'emplois et le transfert de technologies dans le pays hôte.

Actuellement, le changement d'attitude opéré par les gouvernements s'est traduit par des politiques plus libérales à l'égard des IDE et des FMN. Dans ce sens, le renforcement de l'attractivité est devenu un objectif explicite des politiques économiques aussi bien dans les pays développés que dans les Pays en Voie de Développement (PVD, ci-après). Ces derniers cherchent ainsi à attirer les IDE en améliorant les principaux aspects influençant les choix d'implantation des investisseurs étrangers. Dans ce contexte, l'attractivité des capitaux étrangers devient un enjeu central dans la définition des politiques publiques, à la fois au niveau des Etats mais également au niveau des régions et des départements (Hattab-Christmann, 2007). Ces mesures concernent aujourd'hui non seulement l'offre de ressources, de sites mais également l'offre de coordinations locales (Hattab-Christmann, 2001).

Un des effets majeurs de la hausse des prix de denrées alimentaires déclenchée en 2007 sur le système alimentaire mondial s'est traduit par une croissance spectaculaire des IDE en agriculture destinés aux PVD (Von Braun et Meinzen-Dick, 2009). En effet, les flux de ces investissements ont enregistré un fort accroissement à l'échelle mondiale. Ils ont évolué de 1 à 3 milliard de dollars au cours de la dernière décennie (1999-2009), en particulier dans des pays africains et asiatiques (CNUCED, 2009). Ces investissements sont réalisés par des opérateurs originaires des pays développés (d'Europe et d'Amérique du Nord), mieux dotés en capitaux financiers, importateurs de produits alimentaires, confrontés à une forte pression sur les ressources naturelles et humaines et des préoccupations de sécurité alimentaire dans leur pays d'origine. Ces investissements ciblent ainsi des

PVD jouissant d'une abondance de ressources foncières et hydriques, de faibles coûts du travail, des conditions pédoclimatiques propices à la production agricole et situés à proximité des pays d'origine des IDE.

La filière fruits et légumes frais est particulièrement concernée par la globalisation manifestée par le développement des firmes à capitaux étrangers. Cette stratégie résulte des exigences de clients européens finaux (les chaînes de la grande distribution) en qualité et sécurité sanitaire dans leurs approvisionnements réguliers en fruits et légumes frais en provenance des PVD. Ces exigences ont également influencé l'organisation du secteur de la production et des opérateurs impliqués dans la chaîne d'approvisionnement (Reardon et al., 2009). Des opérateurs étrangers ont privilégié ainsi une évolution vers une plus forte coordination dans les chaînes de valeur : une intégration verticale de la production par l'aval de la chaîne de commercialisation, avec des formes de production propre, par exemple au Kenya (Dolan et Humphrey, 2000), ou un développement d'une agriculture contractuelle auprès des fournisseurs locaux, comme à Madagascar pour l'approvisionnement des supermarchés européens (Minten et al., 2009).

Contrairement au secteur industriel, les études analysant les impacts des IDE en agriculture sur l'économie du pays hôte sont moins abondantes. Néanmoins, l'analyse de ces impacts a une importance majeure compte-tenu que ces investissements sont essentiellement réalisés dans des PVD confrontés eux-mêmes à des problèmes d'insécurité alimentaire (FAO, 2008). En outre, le secteur agricole joue un rôle crucial dans l'économie de ces pays, lié à sa grande contribution dans la création d'emplois en milieu rural. Cependant, des informations détaillées sur l'ampleur et les formes d'implantation des IDE en agriculture sont rarement divulguées par les pays hôtes étant donné la sensibilité de ce sujet (Hallam, 2009).

A notre connaissance, les études empiriques concernant les impacts des IDE en agriculture sur l'économie du pays hôte privilégient généralement une approche macro-économique (Von Braun et Meinzen-Dick, 2009 ; Hallam, 2009 ; par exemple). Ces études ont mis en évidence une importante vague d'acquisitions de terres agricoles à grande échelle par des opérateurs étrangers dans les PVD. Ces acquisitions foncières peuvent avoir des impacts positifs sur les populations locales: une création d'emplois et une réduction de la pauvreté, un développement des infrastructures locales (routes, électrification,…), des effets *spillovers* traduits par un transfert indirect de nouvelles techniques et de technologies dans le secteur agricole.

Ces acquisitions étrangères de terres agricoles soulèvent également des préoccupations quant à leurs effets sur les populations locales les plus vulnérables. Elles peuvent avoir des impacts négatifs sur le bien-être de petits producteurs locaux, résultant de la difficulté de leur accès aux facteurs de production en présence d'une forte pression sur les ressources hydriques et foncières locales. En outre, la participation limitée des populations locales au marché du travail offert par des firmes étrangères dans le secteur agricole et leurs impacts sur l'insécurité alimentaire locale ont provoqué une opposition de certains pays hôtes au développement des IDE. Cela conduit à mettre l'accent sur l'implantation des firmes étrangères en agriculture dans un cadre « gagnant-gagnant » plutôt que celui du « néo-colonialisme » (Von Braun et Meinzen-Dick, 2009 ; Hallam, 2009).

Le Maroc s'inscrit parmi les PVD qui attirent des investissements internationaux. Ce pays a mis en place une politique économique d'attractivité des firmes à capitaux étrangers en vue de leur rôle considéré comme vital pour la croissance économique. Dans le secteur agricole, l'incitation à l'investissement privé (national et étranger) est présentée comme l'objectif central dans les accords internationaux du Maroc en particulier avec l'Union Européenne (UE, ci-après) et dans sa politique agricole. Le premier pilier du Plan Maroc Vert (PMV, ci-après) cible le développement des filières agricoles à haute valeur ajoutée, en particulier la filière des fruits et légumes (MAPMADA, 2010). Dans ce cadre, le Maroc envisage une mobilisation de 75 milliards de Dirhams (DH, ci-après) d'investissements sur une dizaine d'années (2010-2020). Le gouvernement marocain propose des appels d'offre de location des domaines agricoles de l'Etat à des opérateurs privés marocains et étrangers.

L'accord d'association entre le Maroc et l'UE dans le secteur agricole favorise un accès préférentiel des exportations marocaines au marché européen. Cet accès représente une source d'attractivité des IDE en agriculture d'origine européenne au Maroc. En outre, un projet d'un Accord de Libre-Echange (ALE, ci-après) entre le Maroc et l'UE dans le secteur agricole a été adopté par le Parlement Européen en février 2012 (PE, 2012a). Cet accord favoriserait un accroissement des volumes des exportations en fruits et légumes et une baisse des droits de douanes appliqués à l'entrée de ces produits en provenance du Maroc sur le marché européen (Le Matin, 2012 b). La mise en œuvre de l'ALE contribuerait également à la réalisation des principaux objectifs ambitieux du PMV à l'horizon 2020 : une modernisation du secteur agricole, une croissance des exportations de primeurs, une intensification des flux entrants des IDE productifs d'origine européenne en agriculture.

Le Maroc dispose d'autres atouts pour un investisseur européen dans le secteur agricole : la proximité géographique des marchés européens, un faible coût du travail, un risque-pays faible, une complémentarité des calendriers de production entre le Maroc et l'Europe. En effet, ces atouts conjugués à une politique économique d'attractivité des investissements internationaux au Maroc ont favorisé un accroissement des flux des IDE entrants en agriculture dans ce pays depuis les années 1990.

Les rares études empiriques relatives aux IDE en agriculture au Maroc (Fertoul, 2004 ; Rastoin et al., 2009 ; Guillaumin, 2010 ; par exemple) ont mis essentiellement l'accent sur les facteurs d'attractivité et les modes d'entrée des firmes européennes impliquées dans la production dans la filière des fruits et légumes. Ces implantations au Maroc peuvent s'inscrire dans quatre principales logiques chez les opérateurs étrangers : i) une compétitivité des coûts des facteurs de production (travail et foncier agricole) ; ii) une complémentarité de gamme dans les portefeuilles produits ; iii) un allongement des calendriers de commercialisation afin de rentabiliser des structures en aval ; iv) une création de valeur et une amélioration de la compétitivité. Ces études ont également souligné une diversité des modes d'organisation de la production au sein des firmes européennes. Ces modes d'organisation sont caractérisés par une graduation de leurs niveaux d'implication en amont, depuis une formule peu impliquante et facilement réversible (des contrats d'achat des outputs auprès des producteurs domestiques) jusqu'à une véritable entreprise de production et de mise en marché (un investissement dans une production propre).

L'analyse des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales se révèle d'une importance majeure. Ce secteur joue un rôle de premier plan dans la stabilité socioéconomique des régions productrices et dans la création d'un potentiel d'emplois important pour les populations locales. En outre, les IDE dans le secteur maraîcher jouissent de divers atouts comparés aux opérateurs locaux : une adoption des systèmes de production intensifs en travail et en terre, une grande capacité d'investissement dans des technologies de pointe et un accès facilité aux réseaux de commercialisation en Europe. Cependant, les firmes étrangères sont susceptibles d'avoir d'importants impacts sur les économies agricoles locales, notamment dans un environnement fragile, marqué par une forte pression sur les ressources hydriques, foncières et humaines.

C'est dans ce cadre que s'inscrit la problématique de notre recherche relative aux stratégies d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales. L'absence d'une littérature relative à ce sujet est liée d'une part au manque d'informations officielles sur les IDE en agriculture, et d'autre part au caractère sensible des questions entourant ces investissements et le besoin de confidentialité. Ce manque d'informations nécessite d'être comblé. L'INRA (Institut National de Recherche Agronomique) et le Conseil Régional du Languedoc-Roussillon ont financé un programme de recherche intitulé SALAGRIFEL (Emploi des travailleurs salariés dans les filières méditerranéennes des fruits et légumes, Enjeux pour le Languedoc-Roussillon) dans le cadre du programme PSDR (Pour et Sur le Développement Régional). Ce programme de recherche a été mené sur la période 2008-2012 et il a été coordonné par une équipe de recherche de l'UMR MOISA (Unité Mixte de Recherche, Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies des Acteurs) de Montpellier. Dans ce cadre, les deux régions marocaines de Souss Massa Draa et de Loukkos à vocation de production et d'exportation maraîchère ont été sélectionnées comme terrains d'étude. Cette thèse a bénéficié d'un co-financement accordé par l'Institut International d'Etudes Supérieures en Sciences Agronomiques de Montpellier (Montpellier SupAgro) et l'INRA de Montpellier, associé à un financement complémentaire dans le cadre du programme de recherche SALAGRIFEL.

Les questions posées

A notre connaissance, une analyse des logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales, n'a pas jusqu'à présent fait l'objet d'une étude approfondie. Dans ce contexte, s'inscrivent les deux principaux objectifs de notre recherche qui portent donc sur une analyse conjointe : i) des logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères impliquées dans le secteur maraîcher d'exportation au Maroc ; ii) des impacts de la présence des firmes étrangères sur les ménages et les exploitations agricoles domestiques. Ces objectifs sont articulés autour de quatre questions structurantes de notre recherche, formulées ci-dessous.

Question 1 :

Les modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : la production propre et l'approvisionnement contractuel peuvent-ils être expliqués par une logique de minimisation des coûts de transaction ?

Dans notre première question, nous évaluons les logiques du choix des modes d'organisation de la production chez les opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc sous l'angle de la Théorie des Coûts de Transaction (TCT, ci-après). Nous mettons un accent particulier sur les attributs de transactions (la spécificité des actifs, l'incertitude dans les transactions et les frontières de la firme) dans le cycle de production et la commercialisation des outputs chez les firmes étrangères adoptant essentiellement des stratégies horizontales.

Question 2:

Les relations directes des IDE avec des ménages agricoles locaux : quelle est l'importance des différentes relations possibles et quels sont leurs facteurs explicatifs chez les populations locales ?

Notre deuxième question est relative aux diverses relations directes développées par les ménages agricoles locaux auprès des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc. Nous évaluons l'importance de ces relations chez les populations locales. Ensuite, nous cherchons à expliquer dans quelle mesure la nature et l'ampleur de ces relations peuvent dépendre de la taille (dotations en facteurs) des exploitations domestiques locales et de leur exposition (localisation géographique) aux IDE.

Question 3 :

La liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail : quelles sont les motivations et les liens avec les éventuels gains de bien-être ?

Dans la suite de la précédente question, notre troisième question est focalisée sur les motivations qui peuvent mener les ménages agricoles locaux à développer un salariat au sein des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc. Ensuite, nous identifions les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les populations locales. Nous mobilisons des indicateurs monétaires et non monétaires (objectifs et subjectifs) dans notre approche analytique de gains de bien-être.

Question 4 :

Liens directs et indirects des IDE avec les ménages agricoles locaux : quels sont leurs impacts sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques ?

Notre quatrième question s'interroge sur les effets de liens directs (les impacts des relations directes via les marchés des inputs et des outputs) et de liens indirects (les effets *spillovers* horizontaux) des firmes étrangères avec des ménages agricoles locaux sur l'évolution structurelle (la variation des dotations en facteur terre) des exploitations agricoles domestiques. Nous exposons d'abord une analyse de statistiques descriptives relative à l'évolution de la force du travail et de ressources foncières des exploitations agricoles locales. Nous proposons ensuite des modèles économétriques d'évaluation des impacts des IDE sur l'évolution de la Superficie Agricole Utile (SAU, ci-après) des exploitations domestiques.

Un important travail de collecte des données

Répondre aux quatre questions de notre recherche nécessite de disposer : i) des données économiques et structurelles sur les exploitations agricoles locales et les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc ; ii) des données sociodémographiques et économiques précises relatives aux ménages agricoles locaux. En outre, ces données devraient couvrir la période concernée par notre étude (2000-2010) afin d'analyser les impacts des IDE sur les gains de bien-être de ménages agricoles domestiques et sur l'évolution structurelle de leurs exploitations agricoles.

Faisant face à un manque flagrant d'informations nécessaires à notre étude, nous avons procédé à un travail conséquent de collecte de données primaires au Maroc. Nous avons d'abord mené une enquête qualitative auprès des firmes étrangères dans le secteur maraîcher et auprès des institutions locales. Cette première investigation a pour objectif l'analyse des modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc. Nous avons ensuite réalisé une enquête quantitative auprès de 240 ménages agricoles domestiques afin de collecter des données mobilisées dans notre analyse des impacts des IDE sur les économies agricoles locales.

Nous avons également procédé à une collecte de données secondaires auprès de différentes institutions locales : l'Office Régional de Mise En Valeur Agricole (ORMEVA, ci-après) ; le Ministère de l'Agriculture, de Développement Rural et de Pêche Maritime (MADRPM, ci-après), etc. Cette collecte rassemble des éléments de cadrage sur l'environnement du développement des IDE dans le secteur maraîcher et les spécificités de nos terrains d'étude.

L'objet spécifique de la recherche

L'objet spécifique de notre recherche est de mener une analyse conjointe des logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères, implantées dans le secteur maraîcher au Maroc et de leurs impacts sur les économies agricoles locales.

Nous tentons de montrer dans quelle mesure les modes organisationnels de la production des firmes étrangères peuvent être expliqués par les apports de la TCT. Ensuite, nous essayons d'évaluer l'importance et les facteurs explicatifs des relations directes de ménages agricoles locaux avec des IDE. Nous analysons également les motivations de la liaison des populations locales avec des IDE via le marché du travail local, ainsi que les liens entre cette embauche et leurs éventuels gains de bien-être.

Enfin, nous étudions comment les liens directs et indirects des IDE avec les ménages agricoles locaux peuvent influencer sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques. Nous évaluons ces effets en mobilisant le modèle de Jovanovic et la fonction générale de la croissance de la firme comme cadres théoriques. Dans notre analyse, nous avons opté pour deux entrées que sont la taille des exploitations agricoles locales et leur localisation géographique. Pour la stratification par taille, nous avons choisi trois classes de taille d'exploitations agricoles locales selon leurs dotations en facteur terre en 2000 : petite, moyenne et grande. Quant à la stratification par localisation géographique, nous avons sélectionné trois zones d'étude dans la région de Souss Massa Draa distinguées par leur exposition contrastée aux firmes étrangères.

Plan de thèse

Cette thèse est organisée en sept chapitres.

Le chapitre 1 propose une présentation du contexte de la recherche. La première section consiste en une analyse de l'environnement macroéconomique et des politiques agricoles au Maroc. Dans la deuxième section, nous exposons des éléments de cadrage sur les IDE en agriculture au Maroc. Enfin, nous présentons les facteurs d'attractivité et les contraintes au développement des IDE dans le secteur agricole au Maroc, en mettant un accent particulier sur ceux spécifiques à la Région de Souss Massa Draa (RSMD, ci-après). Celle-ci représente la première région marocaine de production et d'exportation de primeurs.

Le chapitre 2 expose l'objet, les approches et les matériels mobilisés dans la thèse .Il est organisé en trois sections. La première consiste en une présentation et une justification empirique de notre objet de recherche. Quant à la deuxième section, elle retrace le cheminement de la construction des questions structurantes pour notre recherche. Nous présentons également les arguments justifiant le choix des cadres théoriques utilisés dans notre étude. Plus précisément, nous rappelons les éléments de la TCT, la littérature en économie de développement sur les motivations de diversification des activités chez les ménages agricoles, la littérature économique relative aux indicateurs et aux déterminants de bien-être des ménages et la croissance de la firme, les nouvelles théories de la croissance concernant les effets *spillovers* des IDE sur les entreprises du pays hôte. Nous exposons également nos propositions de recherche autour desquelles sont articulées les questions de notre recherche. En ce qui concerne la troisième section, elle porte sur une présentation succincte des différentes approches empiriques et de matériels mobilisés dans la thèse.

Le chapitre 3 est dédié à une présentation des terrains de l'étude et de la méthodologie suivie dans notre approche empirique. La première section propose une description et une justification du choix des zones sélectionnées pour notre étude. Dans la deuxième section, nous mettons un accent particulier sur les spécificités des trois zones concernées par notre étude dans la RSMD où nous avons réalisé une grande partie de nos enquêtes de terrain. Quant à la troisième section, elle consiste en une présentation de la méthodologie adoptée dans nos différentes approches empiriques. Dans la quatrième section, nous exposons les différents outils de collecte des données auprès des firmes étrangères, des institutions et des populations locales.

Le chapitre 4 a pour objectif l'analyse des logiques des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc. La première section expose une revue de littérature sur la TCT et les modes de gouvernance de la production au sein des firmes dans le secteur agricole. La deuxième section présente des éléments de cadrage sur les IDE dans le secteur agricole dans la RSMD au Maroc. Cette analyse est appuyée sur une exploitation de données originales mises à notre disposition par les services de l'ORMEVA. Dans la troisième section, nous discutons les résultats de notre enquête qualitative, basée sur 15 études de cas approfondies relatives aux firmes étrangères impliquées dans le secteur maraîcher au Maroc.

Le chapitre 5 porte sur une analyse des différentes relations directes entre les firmes étrangères dans le secteur maraîcher et les ménages agricoles locaux via les marchés des inputs (marchés du travail et du foncier) et des outputs (contrats agricoles). Ce chapitre explique également dans quelle mesure la nature et l'ampleur de ces relations peuvent dépendre de la taille (dotations en facteurs) des exploitations agricoles domestiques et de leur exposition (localisation géographique) aux IDE. Enfin, nous proposons une analyse des études de cas de ménages locaux développant plusieurs liaisons directes avec des opérateurs étrangers via les marchés des inputs et des outputs.

Le chapitre 6 expose une analyse des motivations qui peuvent mener les ménages agricoles locaux à développer une liaison avec des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc via le marché du travail. Ce chapitre cherche aussi à identifier les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les populations locales. Dans la première section, nous présentons une revue de littérature sur la diversification des activités chez les ménages agricoles dans les PVD, les indicateurs et les déterminants de bien-être des ménages. Quant à la deuxième section, elle porte sur une étude des motivations du développement d'un salariat par les ménages locaux au sein des firmes étrangères. Dans la troisième section, nous évaluons les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les populations domestiques.

Le chapitre 7 propose une analyse des impacts (effets directs et effets *spillovers*) des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle (dotations en facteur terre) des exploitations agricoles domestiques. Nous exposons une revue de littérature sur : i) la croissance des firmes dans le secteur agricole (sections 1.1 et 1.2) ; ii) les effets *spillovers* des IDE sur les entreprises locales, en particulier dans le secteur agricole (section 1.3). Ensuite, nous présentons une analyse de statistiques descriptives concernant l'évolution de la force du travail et de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques et les premiers résultats de notre étude (section 2). Enfin, nous proposons une étude des effets directs et des effets *spillovers* des firmes étrangères dans le secteur maraîcher sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales (section 3). Dans cette étude, nous nous appuyons sur des modèles économétriques selon la nature des liens (directs et indirects) entre les firmes étrangères et les ménages agricoles locaux.

Chapitre I :

Contexte de la recherche : le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc dans un environnement macroéconomique et des territoires ruraux en mutations

Introduction

Ce chapitre de thèse propose une analyse du contexte de développement des IDE en agriculture au Maroc. Dans la première section, nous présentons l'environnement macroéconomique et les politiques agricoles au Maroc : i) l'importance socioéconomique des secteurs agricole et maraîcher ; ii) les réformes institutionnelles et économiques d'attractivité des IDE ; iii) les politiques et les stratégies agricoles ; iv) les accords commerciaux bilatéraux entre le Maroc et L'UE. La deuxième section porte sur une exposition des éléments de cadrage sur les IDE en agriculture au Maroc, leurs facteurs d'attractivité et leurs contraintes au développement.

1. Environnement macroéconomique et politiques agricoles au Maroc

1.1. Importance socioéconomique des secteurs agricole et maraîcher au Maroc

Le secteur agricole joue un rôle moteur dans la stabilité socioéconomique du Maroc, lié à son importante contribution (15-20% selon les années) dans le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays. En outre, ce secteur représente une source d'emplois pour 80% de la population rurale (soit 47% de la population active) et contribue à hauteur de 12 % aux exportations du Maroc (MADRPM, 1998). En effet, l'agriculture a toujours été considérée parmi les secteurs prioritaires dans les différents plans de développement socioéconomique qu'a connu le Maroc (la politique de la réforme agraire, la politique des barrages et le code des investissements agricoles). La politique agricole conduite au Maroc depuis plusieurs décennies a cependant produit une situation où le pays apparaît à la fois importateur des produits stratégiques (céréales, oléagineux, sucre et produits d'origine animale) et exportateur des fruits et légumes (agrumes et primeurs).

Le secteur maraîcher occupe une superficie de 240.000 ha et assure une production globale de plus de 4 millions tonnes (APEFEL, 2008). Dans ce secteur, la superficie réservée aux primeurs est évaluée à 30.000 ha, avec un potentiel de production estimé à 1.500.000 tonnes assuré par environ 8.000 producteurs. Les groupes structurés dans la filière de primeurs, fortement concentrés dans la RSMD, ciblent essentiellement le marché d'export (580.000 tonnes) des produits frais (tomate, haricot vert, poivron, courgette, concombre, melon, fraise, …). Le secteur maraîcher fait preuve d'un dynamisme et couvre les besoins du marché intérieur en légumes tout au long de l'année. Quoique la superficie allouée à ce secteur ne dépasse pas 3% de la SAU du pays, il joue un rôle crucial dans l'économie agricole marocaine (MADRPM, 2008 ; OMC, 2012 ; Serghini, 2007 ; Serghini et Tyner, 2005). Le maraîchage a une importante contribution dans le secteur agricole en termes du chiffre d'affaires (65%), des exportations agricoles (plus de 90%) et de création d'emplois (130660 emplois).

1.2. Attractivité des IDE : un objectif central des réformes institutionnelles et économiques au Maroc

La présence des entrepreneurs étrangers au Maroc remonte au milieu du XIXème siècle. La question des fondements de l'attractivité de ce pays pour le capital étranger constitue un phénomène relativement nouveau qui a pris de l'importance au début des années 1960. Le comportement du gouvernement marocain à l'égard des entreprises étrangères a été marqué par une certaine méfiance jusqu'aux années 1980. Cependant, il y a eu un changement radical dans l'attitude du Maroc vis-à-vis des investisseurs étrangers qui s'est traduite par une politique d'attractivité des IDE. Le « *Comment séduire les firmes multinationales* » est devenu une question centrale dans les politiques économiques au Maroc dans un objectif d'accélération de la croissance économique du pays.

A cet effet, les pouvoirs publics au Maroc ont mis en œuvre des réformes d'ordre législatif, institutionnel et fiscal (cf. Annexe n°1) en vue d'encourager les investissements privés étrangers. Les réformes d'ordre législatif consistent en un assainissement de l'environnement juridique des affaires. Elles ciblent une adaptation des entreprises implantées au Maroc aux nouvelles exigences du marché mondial, une protection des actionnaires, une liberté des prix et une transparence commerciale. Quant aux réformes d'ordre institutionnel, elles ont pour objectif la simplification des procédures de la création des projets, la gestion des différents litiges entre les investisseurs et l'administration. En ce qui concerne les réformes d'ordre fiscal, les pouvoirs publics ont adopté trois principales mesures : i) une réforme douanière (avantages douaniers et fiscaux); ii) un accord de création d'une zone de libre-échange avec l'UE; iii) une réforme fiscale (une baisse du taux d'imposition sur les sociétés).

Les réformes institutionnelles et économiques ainsi que les premières opérations de privatisation ont favorisé une arrivée massive des flux des IDE au Maroc à partir des années 1990 (El Issaoui, 2008). Ces réformes ont été renforcées par un environnement macroéconomique propice au développement des IDE. Ce pays a signé des accords de libre-échange avec plusieurs pays (les Etats-Unies, par exemple) ayant pour objectif essentiel une croissance des flux entrants des investissements à capitaux étrangers au Maroc (Hattab-Christmann, 2004). Ce pays offre l'avantage d'être placé au carrefour de l'Europe, de l'Afrique et du monde Arabe et d'avoir entrepris un certain nombre de réformes qui le classent aujourd'hui parmi les pays émergents et à forte attractivité pour les IDE.

1.3. Politiques et stratégies agricoles au Maroc

1.3.1. Politiques agricoles au Maroc : de l'interventionnisme vers un désengagement progressif de l'Etat

La politique agricole au Maroc avait été marquée jusqu'au milieu des années 80 par une intervention massive mais sélective de l'Etat afin d'assurer l'autosuffisance alimentaire et la promotion d'une agriculture d'exportation compétitive (Akesbi, 2005). Cette intervention de l'Etat reposait principalement sur la politique des barrages fondée sur une concentration des investissements publics massifs dans des infrastructures hydrauliques dans des espaces ruraux limités, conjuguée à des apports de techniques modernes. Cette politique a également été appuyée sur : i) une organisation des conditions d'exploitation et une mise en valeur de terres (plans d'assolement, encadrement technique, aménagements fonciers) ; ii) une distribution des primes et des subventions favorisant l'intensification de production pour assurer la survie de ménages ruraux et la sécurité alimentaire du pays ; iii) une quasi-défiscalisation du secteur agricole ; iv) une politique des prix conciliant les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs.

Au cours des années 80, cette politique a cependant été remise en cause par la politique d'ajustement structurel imposée par le Fonds Monétaire International (FMI, ci-après) et la Banque Mondiale. Celle-ci s'articule autour de deux axes majeurs que sont le désengagement de l'Etat et la libéralisation des échanges commerciaux internationaux (Akesbi, 2000). Cette politique s'est traduite par une suppression des subventions publiques aux facteurs de production, une sécurité alimentaire plus au moins obtenue sur le marché international assurée par des importations en denrées alimentaires que le pays n'arrive plus à produire. En outre, l'Etat marocain a éliminé des obstacles aux

échanges commerciaux des produits agricoles, en l'occurrence la suppression du monopole de « l'office de commercialisation et d'exportation ».

Mis en œuvre dans un contexte souvent difficile, les programmes prévus dans le cadre des deux politiques agricoles –politiques des barrages et d'ajustement structurel –n'avaient été que partiellement réalisés. Les programmes d'ajustement négociés avec le FMI ont été arrêtés dans les années 1990 (Akesbi, 2011). En outre, les politiques agricoles menées au Maroc au cours des précédentes décennies n'ont réglé aucun des grands problèmes structurels du secteur agricole (Akesbi et al., 2008). Ces problèmes se traduisent essentiellement par : un déficit de la production, des ressources naturelles limitées et en dégradation continue, une faible exploitation du potentiel de production, une pauvreté de ménages ruraux défavorisés, des déficits commerciaux, une dépendance alimentaire croissante pour les produits de base (céréales, sucres, oléagineux et produits laitiers) liée à une faiblesse de rendements conjuguée à une hausse de la consommation intérieure.

1.3.2. La stratégie agricole « Plan Maroc Vert »

i) Plan Maroc Vert : une stratégie agricole ambitieuse

Les pouvoirs publics ont mis en place la stratégie agricole intitulée Plan Maroc Vert (PMV, ci-après) en 2008. Cette stratégie conçue par le cabinet Mc Kinsey, cible à redonner à l'agriculture un rôle central dans l'économie du pays sur une dizaine d'années (2010-2020), engageant une croissance et une modernisation du secteur agricole. Pour le gouvernement marocain, ce plan stratégique consiste à réhabiliter l'agriculture, la doter des moyens et en faire le « principal moteur de croissance et de lutte contre la pauvreté au Maroc » à l'horizon 2020 (MADRPM, 2008).

Le PMV est articulé autour de deux piliers englobant toutes les catégories des exploitants agricoles (MADRPM 2008 ; SIAM, 2008 ; cf. Fig.n°1). *Le premier pilier du PMV* vise un développement des filières agricoles modernes, compétitives à haute valeur ajoutée et adaptées aux règles du marché international. Ce pilier s'est appuyé sur des modèles d'agrégation portés par des investisseurs privés nationaux ou internationaux à grande capacité managériale, constituant des noyaux dotés de surfaces productives suffisantes, agrégeant atour d'eux des dizaines de petits et moyens agriculteurs. Ces modèles d'agrégation permettent aux agrégateurs d'atteindre une importante taille (de 200 à 2000 ha) et de créer des synergies dans un cadre gagnant-gagnant. Ils reposent formellement sur une double contractualisation, entre l'Etat et l'agrégateur d'une part, et entre

l'agrégateur et les exploitants agrégés d'autre part. L'ensemble devrait se réaliser à travers 961 projets d'agrégation, mobiliser 75 milliards de DH d'investissements et bénéficier à près de 560.000 agriculteurs (MAPMADA, 2010 ; cf.Tab.n°1).

Quant au *deuxième pilier du PMV*, il a pour objectif l'accompagnement social des petits et moyens agriculteurs les plus vulnérables dans une approche orientée vers la lutte contre la pauvreté. Il est axé sur trois types de projets sociaux ciblant une augmentation significative de revenus des agriculteurs. Des projets de reconversion permettant de faire passer les producteurs de céréales à des cultures à plus forte valeur ajoutée et moins sensibles à la volatilité des précipitations. Des projets de diversification ayant pour objectif de générer des revenus complémentaires pour les agriculteurs à travers un développement accéléré des produits du terroir. Des projets d'intensification en encadrant les exploitants pour leur permettre de disposer des meilleures techniques afin d'améliorer leurs rendements et de valoriser leur production. L'atteinte des objectifs de ce pilier consiste en une réalisation de 545 projets sociaux, mobilisant 20 milliards de DH et pouvant bénéficier à près de 860.000 agriculteurs (MAPMADA, 2010).

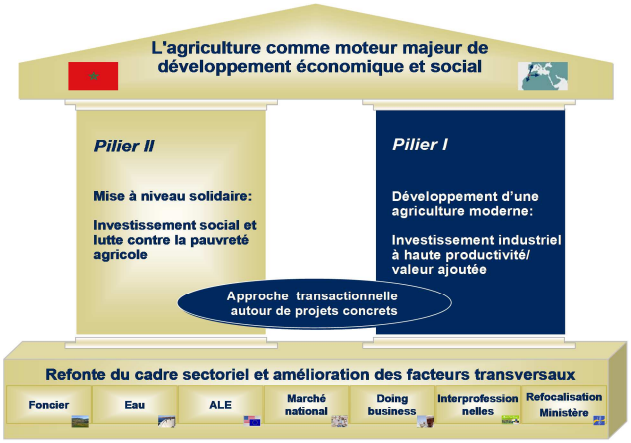
Par ailleurs, des actions stratégiques transversales sont prévues dans le cadre du PMV mobilisant 52 milliards de DH (MAPMADA, 2010). Ces actions devraient porter sur la mise en concession de terres collectives et domaniales, la gestion de l'eau, l'adoption d'une stratégie d'accès aux marchés étrangers ainsi que la réforme du Ministère de l'Agriculture. En termes d'investissements, le PMV mobilise au total 147 milliards de DH qui devraient être investis dans 1506 projets. Ce plan stratégique repose également sur 15 contrats-programmes spécifiques à chaque filière, stipulant des engagements mutuels et des objectifs communs entre les organisations interprofessionnelles et les pouvoirs publics (un contrat programme mobilisant 12 milliards de DH d'investissements dans la filière maraîchère, par exemple).

Tableau n°1. « Nombre des projets et volume d'investissements prévus dans le cadre du Plan Maroc Vert »

	Pilier I	Pilier II	Actions transversales	Total
Nombre des projets	961	545	0	1506
Investissements (en Milliards de DH)	75	20	52	147
Nombre d'agriculteurs cibles	560.000	860.000	0	1.400.000

Source : MAPMADA (2010)

Figure n°1. « Les deux piliers de la stratégie agricole Plan Maroc Vert »



Source : MADRPM (2008)

ii) Plan Maroc Vert : atouts et contraintes

Le PMV est une stratégie agricole ambitieuse ciblant une réhabilitation de l'agriculture marocaine en s'appuyant sur 6 idées novatrices (Akesbi, 2011) : i) des synergies entre les opérateurs de l'amont à l'aval dans le cadre d'une agriculture contractuelle; ii) une déclinaison du PMV en 16 plans agricoles régionaux spécifiques aux différentes régions du Maroc ; iii) une approche filière (une amélioration de la productivité, une optimisation des chaînes de valeur et une organisation interprofessionnelle) ; iv) une mobilisation de nouvelles ressources financières ; v) une nouvelle gouvernance (des plans d'actions, une étude économique et financière des projets, une étude d'impacts) ; vi) une réforme des fonctions et des structures du Ministère de l'Agriculture.

Néanmoins, selon N. Akesbi (2011), le PMV programme implicitement l'insécurité alimentaire du Maroc. Ce plan stratégique cible un développement progressif des filières agrumicole et maraîchère, excessivement intensives en ressources hydriques et foncières, contrairement aux filières céréalières et d'élevage les plus vitales pour la sécurité alimentaire du pays. Le PMV a envisagé une réduction de 20% de la superficie accordée à ces filières et des projections d'accroissement des rendements, sans prendre en considération un rapprochement de la production prévisionnelle avec la consommation croissante de ces produits de base. L'insécurité alimentaire risque de s'accentuer en absence d'une vision démo-économique et une persistance d'une forte pression sur le marché du travail agricole depuis les années 1990.

1.3.3. Subventions publiques dans le secteur agricole

Dans le cadre de Fonds de Développement Agricole (FDA, ci-après)**,** l'Etat marocain a mis en œuvre des dispositifs d'encouragement des investissements privés dans le secteur agricole : un octroi des subventions publiques et des incitations fiscales (MADRPM, 2000).

Les subventions publiques accordées aux investisseurs dans le secteur des fruits et légumes concernent plusieurs facteurs de production et certaines prestations de service (MADRPM, 2002 ; MADRPM, 2008). Ces subventions sont axées sur les aménagements hydro-agricoles en système d'irrigation localisée, les analyses au laboratoire, la construction et les équipements des unités de conditionnement et les filets de protection des cultures sous serre. Les autorités marocaines ont réduit le taux d'intérêt des crédits à l'investissement en agriculture de 11 à 5%. Ils octroient aux exportateurs de primeurs et d'agrumes une aide financière destinée à soutenir leurs efforts de diversification des marchés d'export en dehors des marchés de l'UE depuis la campagne agricole 2001-2002 (Akesbi, 2003). En plus des subventions, le Maroc propose des primes à l'investissement agricole, relatives au renouvellement des vergers, l'encouragement de la mécanisation, la valorisation de la production et l'économie de l'eau. Néanmoins, ces subventions publiques ne couvrent pas les intrants de consommation intermédiaire (équipements de serre, engrais, semences, pesticides, tourbe) représentant une part prépondérante dans le coût de la production maraîchère sous serre.

Afin d'améliorer la compétitivité des produits agricoles sur les marchés local et international, l'Etat marocain accorde aux investisseurs dans le secteur agricole plusieurs incitations fiscales (MARDPM, 2002). Ces incitations peuvent être résumées dans les axes suivants :

- Des droits et taxes minima (2,5%) exigibles à l'importation de certains produits et matériels destinés au secteur agricole (le matériel d'irrigation, de forage et d'abri serres) ;
- Une exonération de l'impôt sur le revenu agricole ;
- Une exonération de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) sur certains produits et matériels agricoles ;
- Une exonération de l'impôt pour les sociétés d'élevage du bétail productif et les coopératives ;
- Une exonération de l'impôt sur les sociétés à raison de 50% sur les bénéfices des sociétés provenant des cultures céréalières, oléagineuses, sucrières, fourragères et cotonnières et ce après 2010;
- Une exonération totale de l'impôt sur le chiffre d'affaires exporté pendant les 5 premières années et une réduction de 50% au-delà de 5 ans et ce après 2010.

1.4. Accords bilatéraux entre le Maroc et l'UE : évolution vers une libéralisation des échanges commerciaux en produits agricoles

1.4.1. Aperçu sur les accords bilatéraux internationaux du Maroc

En tant que signataire de l'Accord de Marrakech du GATT de 1994, le Maroc s'était engagé au niveau du volet agricole, à supprimer toutes les protections non tarifaires et les convertir le cas échéant en « équivalents tarifaires », eux-mêmes devant baisser de 24% en dix ans (Akesbi, 2011). Parallèlement à sa dynamique de libéralisation multilatérale, le Maroc avait entamé un processus de libéralisation des échanges à un niveau bilatéral. Ce mouvement s'est matérialisé par la signature et l'entrée en vigueur de nombreux Accords de Libre-Echange (ALE, ci-après) comportant un volet agricole conséquent. Le plus important est celui signé avec l'UE en 1995 qui représente le principal partenaire commercial du Maroc. Cet accord est entré en vigueur le premier mars 2000 et il a prévu la mise en place d'une zone de libre-échange en 2012 dans le cadre d'un accord agricole de libéralisation « progressive et réciproque » des échanges. Le Maroc a également conclu en 2004 trois autres ALE qui sont entrés en vigueur en 2006 : i) un accord quadripartite de libre-échange avec la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie ; ii) un ALE avec les Etats-Unis d'Amérique ; iii) un ALE avec la Turquie.

1.4.2. Historique des accords bilatéraux entre le Maroc et l'UE relatifs au secteur agricole

En 1969, le Maroc a signé un premier accord d'association avec la Communauté Economique Européenne (CEE, ci-après). Dans le cadre de cet accord, principalement commercial, les exportations agricoles marocaines bénéficiaient des concessions sous forme des réductions du Tarif Douanier Commun (TDC, ci-après). Néanmoins, les exportations marocaines de primeurs et de vins étaient exclues de cet accord (Bensalk, 2008). Ce dernier fut renouvelé et élargi en 1976 en accord de coopération. L'accès préférentiel a été accordé à d'autres produits tels que les vins et les primeurs. Pour les exportations agricoles marocaines, les concessions consistaient en une réduction du TDC.

En 1988, le protocole additionnel d'adaptation de l'accord de 1976 a eu comme objectif « le maintien des courants d'échanges traditionnels » du Maroc face à la perspective d'adhésion de l'Espagne. Le troisième renouvellement des accords dans le cadre du processus de Barcelone[2] a abouti

en 1995 à l'accord Euro- Méditerranéen entre le Maroc et l'UE (signé le 26 février 1996 et entré en vigueur le 1er mars 2000). Cet accord constituait la première phase de libéralisation progressive des échanges commerciaux réciproques de produits agricoles entre la Communauté Européenne et le Maroc conformément à l'objectif fixé à l'article 16 du même accord. Il prévoit l'instauration d'une Zone de Libre Echange Euro-Méditerranéenne (ZLEEM, ci-après) sur une période de 12 ans (à l'horizon 2012), consistant en une franchise totale des droits de douane et sans restrictions quantitatives.

L'accord prévoyait des renégociations du volet agricole à partir du 1er janvier 2000. Celles-ci ont débuté en janvier 2002 dont les principaux enjeux concernaient l'accès des exportations de tomate du Maroc sur le marché de l'UE et l'accès préférentiel du blé européen sur le marché marocain. Les négociations relatives à la deuxième phase de libéralisation ont été conclues fin 2003. Elles stipulent une réduction de la grande asymétrie en termes de libéralisation des échanges de produits agricoles entre le Maroc et l'UE. Deux éléments majeurs émergent de l'analyse de l'évolution du régime préférentiel accordé aux exportateurs de produits maraîchers frais du Maroc depuis 1969 : une protection tarifaire (droits de douane) et une protection non tarifaire (le prix d'entrée[3]).

i) Protection tarifaire

Dans l'accord de 1969, les concessions (réductions du TDC) ne s'appliquaient pas aux primeurs. Les exportations de ces produits ont continué à bénéficier du régime préférentiel accordé par la France au Maroc dans le cadre du protocole 1/7 du traité de Rome. Tandis que l'accord de 1976 a élargi les concessions aux primeurs qui consistaient en une réduction du TDC relative aux exportations de primeurs : 60% pour les légumes frais (tomate, oignon, aubergine, courgette), 40% pour la pomme de terre primeur et le poivron et 20% pour le haricot vert (Bensalk, 2008). Le protocole de 1988 a abouti à des changements importants dans le régime d'importations de la CEE et ceci dans la perspective de l'adhésion de l'Espagne. En effet, le dispositif a renforcé la préférence communautaire. L'acte de l'adhésion prévoyait pour l'Espagne un dégrèvement jusqu'à la franchise totale et ceci sans limites quantitatives.

En revanche, le Maroc a bénéficié de concessions tarifaires mais dans le cadre du contingent (la tomate, 86 000 tonnes avec une augmentation de 3% par an à partir de 1992) et d'un calendrier d'exportations (du 15 novembre au 30 avril). L'accord de 1995 s'est traduit par un renforcement de la protection tarifaire avec l'application d'un droit spécifique intitulé « Equivalent Tarifaire ». Par

ailleurs, ce protocole a prévu une extension à l'année entière des calendriers d'application du prix d'entrée pour la tomate, le concombre et la courgette.

Les exportations marocaines de tomate ont été rééchelonnées pour la période du 1er octobre au 31 mars, avec un contingent (quantité limitée) global mensualisé de 150676 tonnes. Tandis que pour la courgette, le calendrier couvrait la période du 1er octobre au 20 avril pour un contingent de 5000 tonnes avec l'application d'un équivalent tarifaire. Alors que pour le concombre, le calendrier portait sur la période du 1er octobre au 31 mai pour un contingent de 5000 tonnes avec l'application d'un équivalent tarifaire. En ce qui concerne le haricot vert, ses exportations bénéficiaient d'une exonération des droits de douane sans limite contingentaire. Pour le poivron, ses exportations ont été exonérées des droits de douane avec des quantités de référence limitées à 3650 tonnes. Les contingents tarifaires pour ces cinq produits seront augmentés selon les clauses de cet accord de 3% par an en 4 tranches égales du 1er janvier 1997 au 1er janvier 2000.

ii) Protection non tarifaire

Le système du prix d'entrée constitue le cœur du dispositif de la protection extérieure prévue par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC, ci-après) des fruits et légumes (règlement n° 2200/96 qui s'est substitué au règlement n°1035/72 suite à la réforme de 1996). Ce système fonctionne comme un prix minimum à l'importation (Bensalk, 2008). Dans l'accord de 1995, le prix de référence a été remplacé par le prix d'entrée et la taxe compensatoire par l'équivalent tarifaire. Contrairement au prix de référence, ce système s'applique toute l'année. En revanche, un seul lot concerné –et non pas toute l'origine Maroc- est taxé.

Ces changements du régime d'importation de l'UE ont été négociés dans le cadre de l'Urguay Round en 1994. Il a imposé le principe de tarification ce qui a obligé l'UE à supprimer le prix de référence dans la mesure où il était considéré comme barrière non tarifaire. Il s'agissait donc pour l'UE de retrouver un compromis qui permettait à la fois de respecter ses engagements envers le GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade), de maintenir les préférences commerciales des pays partenaires méditerranéens tout en préservant une protection efficace des producteurs européens.

[2]Processus de Barcelone : Initiée par l'UE, la conférence de Barcelone qui a réuni en novembre 1995 les 15 pays de l'UE et les 12 partenaires méditerranéens, a abouti à la déclaration de Barcelone. Cet engagement politique vise le renforcement de la politique méditerranéenne de l'UE avec comme objectif principal de participer sur un plan bilatéral et régional au développement de cette région.

[3] Prix d'entrée (ou prix d'entrée OMC) s'appliquant à toutes les origines n'ayant pas des accords préférentiels (prix d'entrée réduit) avec l'UE.

1.4.3. Un accord de libéralisation progressive des échanges commerciaux adopté sous tension : implications pour le secteur maraîcher au Maroc

Le parlement européen a adopté le 16 février 2012 un ALE entre le Maroc et l'UE dans le domaine agricole. Cet accord est entré en vigueur le 1er juillet 2012, il prévoit une libéralisation progressive et asymétrique des échanges en produits agricoles frais et transformés (Le Matin, 2012a). Cet accord envisage une libéralisation avec effet immédiat de 55% des droits de douane sur les produits agricoles et les produits de la pêche de l'UE (contre 33% actuellement). L'ALE prévoit également une libéralisation à effet immédiat de 70% des droits de douane sur les produits agricoles et les produits de la pêche du Maroc (contre 1% actuellement) sur une période de dix ans (2012-2022). En termes de valeur, cet accord devrait entraîner la libéralisation sans délai de 45% des exportations de l'UE vers le Maroc et de 55% des importations européennes en provenance du Maroc (PE, 2012).

Les mesures de libéralisation réciproques entre l'UE et le Maroc permettraient à ce pays d'accroître les volumes de ses exportations en fruits et légumes et de baisser les droits de douane appliqués à l'entrée de ces produits sur le marché européen (Le Matin, 2012b ; cf.Tab.n°2). En fait, le contingent prévu pour la tomate passerait à l'horizon 2014 à 285000 tonnes (contre 233000 actuellement en vigueur). Les exportations marocaines de clémentine connaîtraient une hausse assez consistante pour passer de 130000 à 175000 tonnes. La même tendance ascendante concerne la courgette, son volume d'exportation évoluerait du simple au double (soit une hausse de 25000 à 50000 tonnes) ainsi que celui du concombre qui augmenterait de 5600 à 15000 tonnes. Les exportations marocaines de fraise bénéficieraient d'une ouverture de nouveaux contingents de 3600 tonnes en avril.

L'ALE serait bénéfique pour les produits laitiers, du blé, de la viande bovine et ovine en provenance de l'UE qui auraient un accès plus facilité au marché marocain. Cet accord contribuerait à la réalisation des objectifs ambitieux du PMV en termes d'exportations agricoles marocaines à l'horizon 2020. Ces objectifs reposent essentiellement sur une multiplication des quantités exportées par un coefficient de 2.3 pour les primeurs, de 2.5 pour les agrumes et de 7.5 pour l'huile d'olive.

Tableau n°2. « Evolution prévisionnelle du contingent des exportations de produits agricoles du Maroc destinées à l'UE dans le cadre de leur projet de l'ALE (2012-2014)

Produits	Année	Contingent des exportations (tonnes)
Tomate	2012	233.000
	2014	285.000
Clémentine	2012	130.000
	2014	175.000
Courgette	2012	25.000
	2014	50.000
Concombre	2012	5.600
	2014	15.000

Source : Le Matin (2012b)

L'adoption de l'ALE permettrait au Maroc de relancer ses relations bilatérales avec l'UE, d'insuffler une nouvelle dynamique au développement économique et agricole dans le cadre d'un partenariat « gagnant-gagnant » avec des opérateurs européens (PNM, 2012). Cet accord augure de bonnes perspectives pour la mise en œuvre d'autres projets initiés par l'UE et dont le Maroc est partenaire, en l'occurrence l'Union Pour la Méditerranée (AM, 2012). En outre, l'ALE renforcerait le partenariat entre les deux parties, il favoriserait une collaboration entre les professionnels marocains et européens. Le Maroc pourrait assurer des débouchés pour ses produits les plus compétitifs et diminuer progressivement les cultures non rentables (LCLE, 2012).

Néanmoins, la libéralisation des échanges sans la mise à niveau du secteur agricole a engendré une situation déficitaire du Maroc dans son ALE (Akesbi, 2011). C'est ainsi qu'en 2009, le solde des échanges de ce pays avec l'UE affichait un déficit commercial atteignant 60 milliards de DH soit plus de 8% du PIB du pays (MEF, 2010 ; cité par Akesbi, 2011). En outre, l'ouverture commerciale au Maroc pourrait constituer une contrainte pour l'agriculture familiale locale. Celle-ci serait mise en compétition avec des agricultures du Nord, autrement performantes et soutenues par des subventions publiques communautaires (Akesbi, 2011). Cette compétition pourrait avoir des conséquences économiques, sociales et écologiques redoutables sur les exploitations agricoles marocaines les plus vulnérables.

Par ailleurs, l'ALE a suscité un accueil divisé de la part des parlementaires européens (PE, 2012b). Pour les partisans européens de l'ALE, cet accord stimulerait les réformes économiques nécessaires à la création d'une zone de libre-échange en Méditerranée. Les agriculteurs marocains et européens seraient également bénéficiaires : des échanges et des exportations plus facilités de leurs

produits dans la zone Euro-Med. Pour les opposants européens de l'ALE, cet accord aurait des répercussions désastreuses sur les petites exploitations agricoles familiales et vivrières. Ceci est lié au rôle crucial de ces exploitations dans la sécurité et l'indépendance alimentaire du Maroc comme dans les pays du sud de l'UE (en particulier l'Espagne et la France). Cet accord pourrait placer les consommateurs dans une situation périlleuse face à la spéculation des produits agricoles sur les marchés mondiaux. Une vive opposition au projet de l'ALE en Espagne s'est matérialisée par une mise en place d'une « union sacrée » pour le dénoncer (AM, 2012). Cette opposition s'explique par des préoccupations de certains agriculteurs européens face à l'augmentation des contingents à droit nul pour les importations des fruits et légumes sensibles en provenance du Maroc (PE, 2012a).

2. Facteurs d'attractivité et contraintes au développement des IDE en agriculture au Maroc

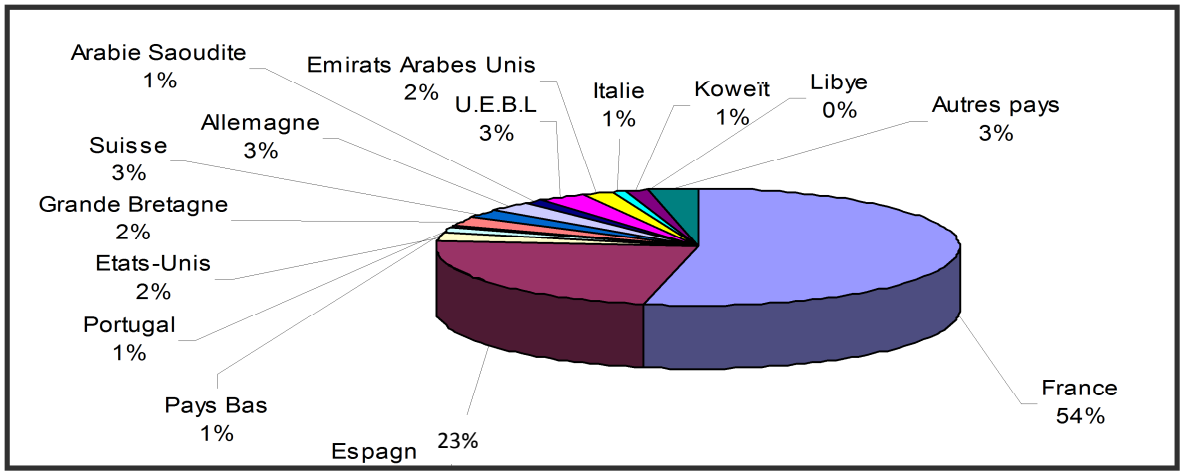
2.1. Aperçu et caractéristiques des IDE au Maroc

L'analyse du cumul des investissements internationaux au Maroc selon leurs pays d'origine (cf.Fig.n°2) montre qu'ils sont essentiellement menés par des opérateurs provenant des pays situés à proximité géographique du Maroc. Les opérateurs français et espagnols représentent les principaux investisseurs étrangers (des contributions respectives de l'ordre de 54 et 23%). La France était le premier pourvoyeur des flux des IDE dans ce pays au cours de la période 2005-2010, sauf en 2003 en cédant la place à l'Espagne. Le Maroc attire d'autres investissements étrangers marginaux originaires : des pays de l'U.E.B.L (3.17%), de l'Allemagne (2.55%), de la Suisse (2.55%), des Etats-Unis (2.49%) et de l'Angleterre (2.19%).

Les flux des investissements étrangers au Maroc ont fluctué d'une année à l'autre au cours de la période 2005-2010. Ils ont enregistré des variations tantôt en hausse, tantôt en baisse. Cependant, l'analyse basée sur leur cumul (cf. Fig. n°3) révèle une très forte concentration de ces investissements dans le secteur de télécommunications. Ce dernier a réussi à drainer 35% des investissements et ce grâce aux opérations de privatisation intervenues dans ce secteur. L'industrie a absorbé près de 29% des investissements. Les secteurs du tourisme et d'immobilier ont attiré 10 et 11% respectivement des projets à capitaux étrangers. Le commerce, les banques et les assurances n'ont drainé que moins de 4% des investissements internationaux.

Au cours de la dernière décennie, les fusions acquisitions représentent la majorité des IDE entrants au Maroc dans des secteurs nouvellement ouverts à la concurrence (Hattab-Christmann, 2004). Les IDE massifs dans ce pays en 1997, 1999 et 2001 ont eu pour cible les opérations de privatisation : les centrales thermiques de Jorf Lasfar, la SAMIR et l'ouverture du capital de Maroc Telecom. Par ailleurs, le faible coût de la main d'œuvre locale, la proximité géographique de la France (réduction des coûts logistiques), la stabilité politique et sociale sont considérés comme les principaux facteurs d'attractivité des filiales de grands groupes français de l'aéronautique implantées au Maroc (Hattab-Christmann, 2009). Ces projets n'ont pas été créés dans une logique de délocalisation pure mais plutôt sous forme de nouvelles implantations destinées à assurer l'augmentation des charges des constructeurs.

Figure n°2. « Importance relative des investissements étrangers au Maroc selon leurs pays d'origine entre 2005 et 2010 (en cumul)»



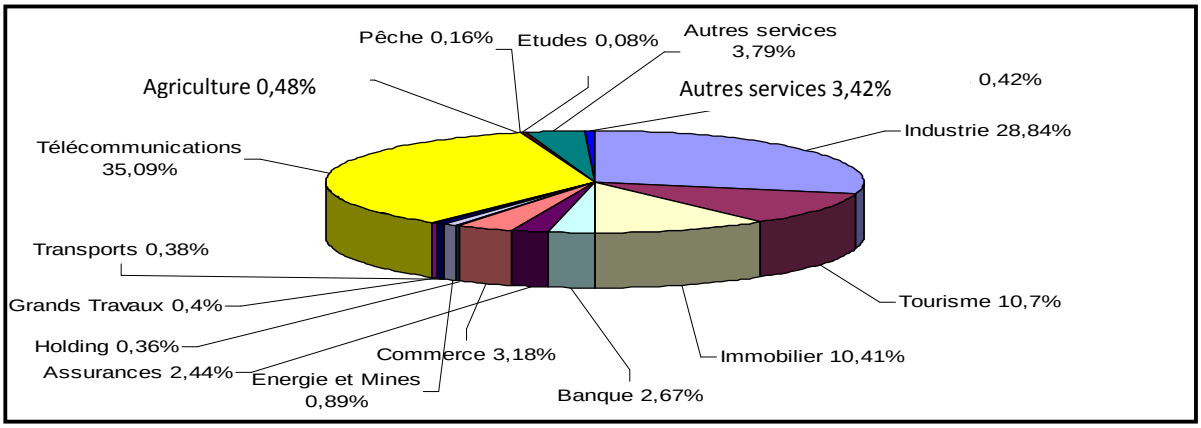
Source : d'après les données de l'office des changes du Maroc (OCM, 2012)

2.2. Eléments de cadrage sur les IDE en agriculture au Maroc

2.2.1. Flux croissants des IDE en agriculture au Maroc

Le secteur agricole n'attire que 0,48% des IDE au Maroc au cours de la période 2005-2010 (cf. Tab. n°3 et Fig.n°3 et 4). Toutefois, ce secteur connaît depuis les années 1990 un développement spectaculaire des IDE d'origine européenne. Ceux-ci sont essentiellement réalisés par des opérateurs espagnols et français ciblant une production maraîchère de contre saison destinée à l'exportation. Pour certains produits, le développement des investissements européens est d'une importante ampleur que l'on parle de « délocalisation » de la production européenne au Maroc. Les cultures de haricot vert et de poivron chez des investisseurs espagnols illustrent bien ce phénomène.

Figure n°3. « Répartition sectorielle des investissements étrangers au Maroc entre 2005-2010 (en cumul) »



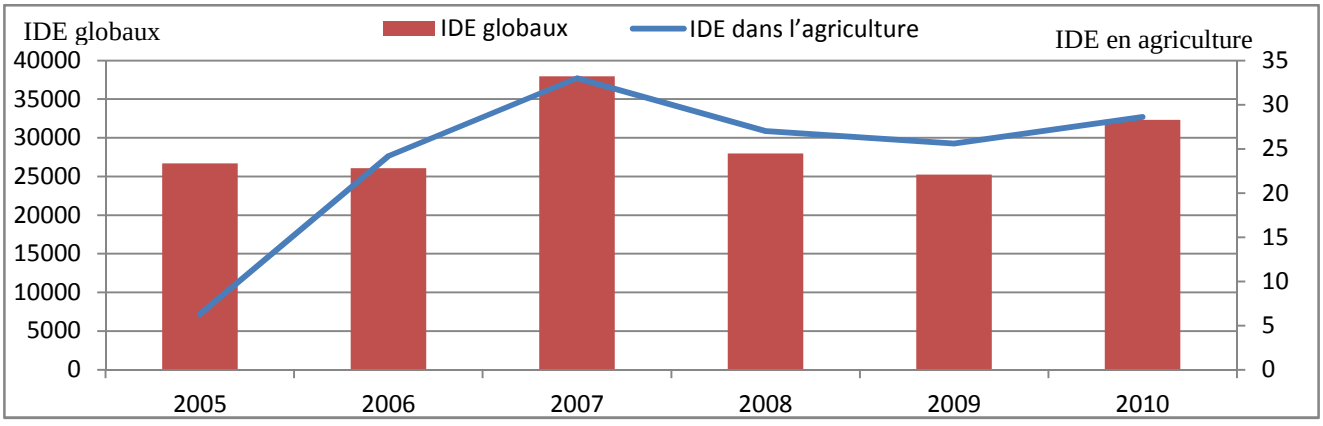
Source : d'après les données de l'office des changes du Maroc (OCM, 2012)

Tableau n°3. Evolution des flux entrants des IDE en agriculture (en millions de DH) et de leur contribution dans les IDE globaux au Maroc entre 2005 et 2010

Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Cumul	Moyennes
IDE en agriculture	6,3	24,2	33	27	25,6	28,6	144,7	24,11
IDE globaux	26707,9	26070,2	37959,0	27963,0	25249,7	32326,8	175638,9	29273,15
Contribution des IDE en agriculture dans les IDE globaux (%)	0,023	0,092	0,087	0,097	0,101	0,088	0,488	0,081

Source : d'après les données de l'office des changes du Maroc (OCM, 2012)

Figure n°4. « Evolution des flux entrants des IDE en agriculture (en millions de DH) au Maroc entre 2005 et 2010 »



Source : d'après les données de l'office des changes du Maroc (OCM, 2012)

2.2.2. Spécificités des IDE en agriculture au Maroc

D'après une étude de Y. Fertoul (2004), les IDE dans le secteur agricole au Maroc sont fortement concentrés dans la RSMD et le périmètre de Loukkos qui drainent 63 et 20% respectivement des IDE. La RSMD se distingue par un ancrage historique des firmes étrangères implantées dans le secteur agricole (9 ans en moyenne). Les investissements étrangers peuvent opter pour deux modes d'entrée: un investissement dans une production propre qui est plus répandu que l'agriculture contractuelle auprès des producteurs locaux (93 contre 7% des firmes étrangères). Dans le cadre de leurs engagements contractuels, les opérateurs étrangers assurent à leurs fournisseurs domestiques : une fourniture de semences, le conditionnement et la commercialisation des outputs destinés aux marchés de l'UE.

Les investissements étrangers sont quasi réalisés par des opérateurs européens (98% des IDE), notamment ceux d'origine française et espagnole. Même si les investisseurs espagnols étaient moins fréquents que les opérateurs français, ils représentent actuellement la majorité des opérateurs étrangers récemment implantés au Maroc. Les investisseurs étrangers en agriculture se caractérisent par une grande diversité de leurs profils : des producteurs-commerçants, des commerçants, des producteurs, des opérateurs impliqués dans la production d'intrants. En plus de leur concentration spatiale, les IDE se distinguent également par une concentration sectorielle. En fait, ils sont quasi-concentrés dans les productions végétales (99%). Au sein des spéculations végétales, la Superficie Agricole Utile (SAU) occupée par les firmes étrangères est répartie sur quatre groupes de cultures : les grandes cultures dans le Gharb, la fraise dans le périmètre de Loukkos, les cultures maraîchères et la floriculture dans la RSMD.

2.2.3. Des milieux ruraux en profondes mutations socio-spatiales

Selon les travaux de M. Bouchelkha (2007), les territoires ruraux dans le Souss-Massa connaissent de profondes mutations socio-spatiales. Ces territoires attirent de plus en plus des investisseurs capitalistes nationaux et internationaux dans le secteur maraîcher. Ces investissements ont créé depuis les années 1980 de nouvelles structures socio-spatiales. Celles-ci se sont traduites par un développement croissant des grandes exploitations agricoles, menées par des opérateurs capitalistes marocains non locaux et des étrangers, ciblant des systèmes de production intensifs en terre et en travail.

Le salariat agricole a pris des dimensions sans précédent malgré la dominance du travail agricole non rémunéré au sein des exploitations familiales dans le Souss-Massa. Le développement de ce salariat est lié aux contraintes d'accès aux intrants et de commercialisation des produits chez les ménages des petits et moyens agriculteurs. Les systèmes de production sous serre fortement demandeurs en travail, représente aussi une source d'attractivité des ouvriers migrants, originaires des régions marginalisées du Maroc. Cette catégorie de la main d'œuvre constitue la majorité de salariés agricoles (plus de 50.000 ouvriers, soit plus de 64% de la masse salariale). Le recrutement des ouvriers saisonniers est plus fréquent que celui des permanents (80 contre 20% de salariés). A l'inverse des hommes migrants d'origine rurale embauchés sur les exploitations agricoles, la main d'œuvre employée au sein des stations de conditionnement est presque exclusivement féminine (80%) et elle est plutôt d'origine urbaine.

2.3. Facteurs d'attractivité des IDE en agriculture au Maroc

2.3.1. Abondance et faible coût de la main d'œuvre

L'avantage comparatif du Maroc comparé aux pays de l'UE en termes de disponibilité et de faible coût de la main d'œuvre, représente l'un des principaux facteurs d'attractivité des IDE dans le secteur maraîcher. Le Salaire Minimal Agricole (SMAG, ci-après) au Maroc est très faible comparé à celui pratiqué en Espagne (5 contre 35 €/8h/jour en 2008, soit 57 DH/jour au Maroc). Ceci a favorisé une délocalisation des cultures particulièrement intensives en travail (haricot vert, tomate cerise, tomate et poivron, par exemple) par des firmes européennes de leur pays d'origine (l'Espagne et la Hollande en particulier) au Maroc. Cette délocalisation s'inscrit dans une logique de renforcement de la compétitivité des exportations des opérateurs étrangers destinées aux marchés européens.

2.3.2. Atouts pédoclimatiques et géographiques

La RSMD située au sud du Maroc jouit de conditions pédoclimatiques propices aux primeurs. Ces conditions se traduisent essentiellement par : i) des températures modérées (températures moyennes de 19°C) ; ii) un ensoleillement assez important (3000 heures/an) ; iii) un climat de type méditerranéen ; iv) une dominance de sols sablo-limoneux favorables au développement d'une gamme très diversifiée de primeurs. Ces atouts pédoclimatiques offrent de réelles opportunités pour les exportations marocaines de produits maraîchers. Ils assurent un gain sur la précocité (de 3 à 6 mois

selon les cultures) au Maroc par rapport aux sites de production maraîchère en Europe, une bonne qualité gustative des produits, une complémentarité des calendriers de production entre le Maroc et les pays de l'UE.

La proximité géographique des marchés européens vient s'ajouter aux atouts pédoclimatiques du Maroc. Cette situation géostratégique favorise des exportations de produits agricoles aux pays de l'UE via le transport routier. En fait, la proximité géographique du périmètre de Loukkos de l'Europe (150 km) représente un atout majeur pour les exportations de la fraise fraîche particulièrement périssable. Le Maroc a mis en place plusieurs infrastructures, facilitant la fluidité de ses flux de transports routier et maritime avec l'Europe. Ces infrastructures se sont matérialisées par le port de Tanger Med situé à 14 km de l'Europe, l'aéroport international et le port d'Agadir, l'autoroute d'Agadir à Tanger.

2.3.3. Réformes étatiques du marché foncier et contexte juridictionnel d'accès aux terres agricoles par les IDE au Maroc

La restructuration du foncier agricole a connu deux réformes étatiques. La *première réforme* s'est matérialisée par un programme de remembrement de terres agricoles (Felk Med, 1993). Ce programme a été lancé par l'Etat marocain en 1990 sur une superficie de 127.000 ha en bour. Il a pour objectifs la réduction d'une dispersion parcellaire excessive à l'échelle nationale (0.8 ha par parcelle en moyenne), l'amélioration et la mise en valeur des structures foncières agricoles. Le programme de remembrement portait sur un regroupement et une distribution des parcelles de propriétés agricoles disséminées, morcelées ou de formes irrégulières de manière à constituer des domaines d'un seul tenant et de bonne configuration. Il favorise une utilisation adéquate des facteurs de production et une réalisation des investissements lourds sur les exploitations agricoles.

La *deuxième réforme* s'est traduite par un accès facilité aux domaines agricoles récupérés par l'Etat lors de la marocanisation[4] de terres agricoles en 1972 (ADA, 2009). Cette réforme s'est inscrite dans le cadre du partenariat public/privé, relatif aux domaines de la Société de Développement Agricole (SODEA, ci-après) et de la Société de Gestion de Terres Agricoles (SOGETA, ci-après). Ce partenariat a été lancé en 2005 et a été renforcé dans le cadre du Plan Maroc Vert. Il consiste en des appels d'offres de location de terres agricoles, ouverts aux personnes physiques ou morales, marocaines ou étrangères, présentant des références satisfaisantes en matière technique et financière dans leurs secteurs d'activité. L'Etat marocain contribue dans ce partenariat par une mise en

disposition des propriétés agricoles à grande échelle en location pour une durée de moyen à long terme (entre 17 et 40 ans selon la nature des projets) aux opérateurs privés afin de leur permettre de mieux amortir les capitaux investis. Les opérateurs privés bénéficiaires du partenariat public/privé s'engagent à réaliser les projets d'investissements envisagés, mettre en valeur les terres agricoles et à créer de nouvelles offres d'emploi.

Les deux tranches du partenariat public/privé des domaines de la SODEA de 2005 et 2007 ont abouti à la mise en disposition d'un patrimoine de 80.604 ha à des investisseurs privés marocains et étrangers. Dans le cadre de ce partenariat, les IDE ont pu signer des baux de location de terre à grande échelle, de moyen à long terme selon leur secteur d'activité (cf.Tab.n°4). Ces opérateurs étrangers sont très concentrés dans *le secteur des fruits et légumes* (24.558 ha, soit 60% de terres). Ils ont créé 19 petits et moyens projets sur une superficie totale de 13.877 ha (soit une superficie minimale de 150 ha/projet) et également 6 grands projets couvrant une superficie globale de 10.681 ha (soit une superficie minimale de 400 ha/projet). Ces projets ont été essentiellement menés par des opérateurs espagnols (8 projets) et français (7 projets). Les firmes espagnoles ont été implantées au Maroc suite à une forte pression foncière (une faible disponibilité et une cherté de ressources foncières) dans leur pays d'origine notamment dans les deux régions d'Almeria et de Huelva. Les pays d'origine des autres opérateurs étrangers ayant accès aux domaines de la SODEA dans le secteur des fruits et légumes sont : la Russie (1 projet), l'Italie (1 projet), les Etats-Unis (1 projet) et le Canada (1 projet).

Le secteur des semences est le deuxième secteur agricole ayant bénéficié des terres de la SODEA (13.773 ha, soit 33% de terres, une superficie moyenne de 3.443 ha/projet). Les projets à capitaux étrangers dans ce secteur n'ont été menés que par des opérateurs espagnols (2 projets) et français (2 projets). Le patrimoine foncier mis en disposition aux investisseurs étrangers dans *le secteur oléicole* ne représente qu'une faible part de terre de la SODEA (2.400 ha, soit 6% de terres, une superficie moyenne de 400 ha/projet). Ces investissements ont été élaborés par des opérateurs : français (3 projets), espagnols en partenariat avec un marocain (1 projet), portugais en partenariat avec un marocain (1 projet) et un opérateur originaire des Emirats Arabes Unies (EAU).Une troisième tranche du partenariat public-privé des domaines agricoles de la SODEA d'une superficie globale de 10.000 ha, a été mise en œuvre en octobre 2009 avec des éventuelles réplications de ce partenariat dans les prochaines années.

[4] La marocanisation des domaines agricoles de 1972 (Bouderbala, 1999) s'est traduite par une récupération de terres agricoles étant sous la propriété des opérateurs étrangers par l'Etat marocain contre une location de terres à long terme (99 ans).

Tableau n°4. « Terres agricoles domaniales attribuées aux investisseurs étrangers dans le cadre du partenariat public/privé de la SODEA lors des deux premières tranches de 2005 et 2007».

Secteur d'activité	Catégorie de projet	Superficie attribuée		Répartition des projets selon le pays d'origine des IDE							
		ha	%	Espagne	France	Russie	Italie	USA	Canada	Portugal	EAU
Fruits et légumes	Petits et moyens projets	13877	34	8 dont 3 espagno-marocains	7 dont 3 franco-marocains	1	1	1	1		
	Grands projets	10681	27								
Semences	Grands projets	13773	33	2 espagno-marocains	2 franco-marocains						
Olivier	Grands projets	2400	6	1 espagno-marocain	3 dont 2 franco-marocains					1 portugo-marocain	1

Source : d'après les données communiquées par l'Agence pour le Développement Agricole du Maroc (juin, 2009)

2.4. Contraintes au développement des IDE en agriculture au Maroc

2.4.1. Forte pression sur les ressources hydriques

Les opérateurs dans le secteur agricole au Maroc sont confrontés à des limites croissantes en ressources hydriques en particulier dans la RSMD. Le contexte hydrologique dans ce pays reste principalement influencé par des irrégularités annuelles et inter-annuelles très marquées des précipitations et de leur répartition décroissante du nord au sud (Fig. n°5). En fait, le bassin de Loukkos situé au nord du Maroc jouit d'une abondance de ressources hydriques : un potentiel exploitable de 2.260.000 m3/an tandis que les prélèvements ne dépassent pas 140 000 m3/an. Toutefois, la RSMD au sud du pays se distingue par une forte pression sur les ressources hydriques qui s'est traduite par un rabattement annuel croissant de la nappe phréatique (variant de 2 à 5 m) engendrant un déficit hydrique annuel moyen évalué à 250.000 m3/an (ABH, 2005). Ce déficit hydrique résulte aussi des prélèvements annuels (supérieurs à 600.000 m3/an) largement supérieurs au potentiel hydrique exploitable (240.000 m3/an).

La projection de l'évolution des ressources hydriques souterraines dans la zone de Souss-Chtouka à l'horizon 2020 a été estimée sous trois scénarios (ABH, 2005 ; cf. Tab. n°5) : i) un scénario « catastrophe » ; ii) un scénario « généralisation du système d'irrigation par le goutte à goutte » ; iii) un scénario « sauvegarde ». Le scénario intitulé « catastrophe » illustre la situation actuelle sans aucune mesure visant l'atténuation du déficit de nappes phréatiques. Le scénario « généralisation du goutte à goutte » tient compte des actions relatives à la généralisation de ce système d'irrigation. Tandis que les options de base proposées pour le scénario « sauvegarde »se traduisent essentiellement

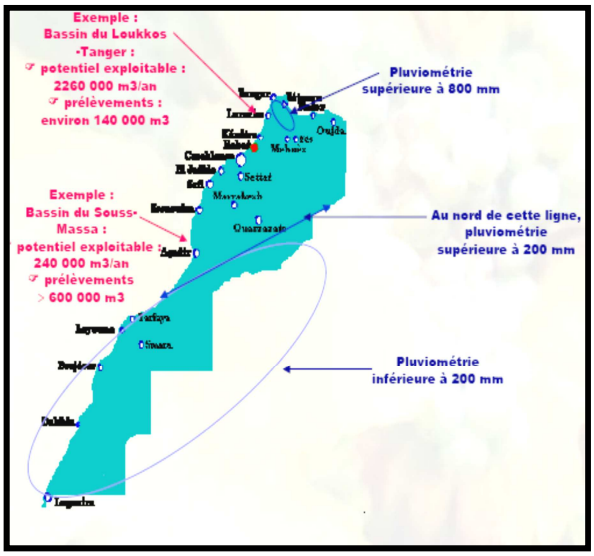
par : une mobilisation des eaux de surface et notamment le projet de dessalement des eaux de mer à l'horizon 2012, des subventions relatives aux équipements de la micro-irrigation (60%) et une réutilisation des eaux usées traitées dans les grandes agglomérations.

Tableau n°5. « Valeurs moyennes des simulations de ressources hydriques à l'horizon 2020 dans le Souss-Massa »

Scénario/ Indicateur	Catastrophe	Sauvegarde	Impact du Goutte à Goutte
Baisse moyenne piézomètrique (m)	45	20	30
Déficit global de la nappe (Mm3)	406	27	97
Superficie touchée par l'intrusion marine (ha)	536	-	-
Superficie où le pompage est non rentable (ha)	20 793	8 775	12 524
Dont : la superficie dénoyée	8 800	1 600	2 100
Superficies abandonee totale (ha)	21 329	8 775	12 524
Pertes d'emploi	42 658	17 550	25 048
Surcoût moyen de pompage (DH)	260 000	50 000	100 000
Coût global de la baisse (MDH)	340	114	273

Source : ABH (2005)

Figure n°5. « Répartition pluviométrique au Maroc »



Source : ABH (2005)

2.4.2. Problèmes dans la gestion sociale du personnel

La revendication sociale de la main d'œuvre est devenue une menace pour la filière maraîchère dans la RSMD (AM, 2009). Les ouvriers organisent des grèves sans préavis avec des apparences de la subversion (violence, vandalisme, fermeture de force des exploitations). Cette revendication sociale a été liée à une difficulté d'adaptation du nouveau code de travail (entré en vigueur en 2005) aux spécificités du secteur agricole (une saisonnalité du travail, une dépendance aux aléas climatiques, …) et aux faibles salaires appliqués dans le secteur agricole. En principe, les ouvriers agricoles sont payés au SMAG[5] (Salaire Minimum Agricole Garanti). Ce faible salaire estimé à 55DH/jour en moyenne en 2009 ne permet pas aux ouvriers agricoles d'assurer des conditions sociales et économiques décentes (Bouchelkha, 2011).

Les difficultés dans la gestion sociale du personnel risquent de s'accentuer en absence d'une implication des autorités locales. Les opérateurs nationaux et étrangers attendent des pouvoirs publics une réglementation officielle du travail relative au marché du travail agricole : i) un code adapté à la saisonnalité du secteur agricole, ii) un contrôle plus strict des actions syndicales en marge de la loi ; iii) une réglementation de la CNSS (Caisse Nationale de la Sécurité Sociale) spécifique au secteur agricole (AM, 2009). Les grandes firmes étrangères et locales ciblant des productions maraîchères très intensives en travail (le haricot vert et la tomate cerise, par exemple) sont généralement confrontées à des problèmes dans la gestion sociale du personnel. Ces problèmes se traduisent par des mouvements sociaux d'ouvriers sans préavis, coïncidant avec la période de la récolte, engendrant d'importantes pertes financières pour les firmes. Dans ce contexte, certaines firmes étrangères leaders ont délocalisé leur production de tomate de la RSMD à la région de Dakhla au Sud du Maroc. D'autres firmes envisagent même de quitter le Maroc et s'implanter dans d'autres pays africains, en l'occurrence l'Algérie, le Sénégal et l'Egypte (AM, 2009).

[5] Le SMAG journalier est passé de 50 à 52,50 DH en juillet 2008 pour atteindre 55,12 DH en juillet 2009 (Bouchelkha, 2011).

2.4.3. Régulation foncière et contraintes du marché foncier agricole au Maroc

Le marché du foncier agricole au Maroc se distingue par une multiplicité des régimes juridiques de terres agricoles: le régime de terres melk (propriété privée), le régime de terres collectives, le régime de terres guich, le domaine privé de l'Etat et les biens habous (Bouderbala, 1999). Le régime *de terres melk* est assimilé à la propriété privée et représente le statut foncier le plus recherché pour les investissements capitalistes dans le secteur agricole. En ce qui concerne le *régime de terres collectives,* il désigne les territoires des tribus, transformés par la législation du protectorat (dahir du 27 avril 1919) en propriétés inaliénables de collectivités ethniques, soumises à la tutelle de l'administration du Ministère de l'Intérieur. Cependant, ce régime de terres connaît plusieurs contraintes relatives à une instabilité des exploitations : les parcelles attribuées ne le sont jamais à titre définitif, en droit.

Quant au régime *de terres guich, « il englobe des terres faisant partie du domaine privé de l'Etat, concédées en jouissance à des tribus en contrepartie d'un service rendu, à caractère militaire »*. Ce statut présente la caractéristique de n'être régi par aucun texte spécifique. Par ailleurs, le *domaine privé de l'Etat* est constitué de tous les biens récupérés par l'Etat par expropriation, confiscation et séquestre. Ces terres ont été exploitées par l'Etat dans le passé, attribuées aux petits agriculteurs en 1972 dans le cadre de la réforme agraire. Quant aux *biens habous* (luccion, 1945 ; cité par Bouderbala, 1999), *« ils désignent un acte juridique par lequel une personne, en vue d'être agréable à Dieu, se dépouille d'un ou plusieurs de ses biens, en les affectant à perpétuité à une œuvre pieuse, charitable ou sociale soit d'une manière absolue exclusive de toute restriction (habous public), soit en réservant la jouissance de ces biens à une ou plusieurs personnes déterminées (habous de famille) »*.

Les différents régimes juridiques de terres agricoles au Maroc diffèrent en termes de législation, d'importance dans la SAU du pays, des rapports de droit entre l'homme et la terre (Daoudi, 2011). Le statut *melk* privé prédomine avec 75,8% de la SAU et 88,5% des exploitants. Les statuts collectif et *guich*, quant à eux, occupent une superficie importante de l'ordre de 1 775 095 ha, soit 20,44% de la SAU. Le statut domanial représente 3,1% de la SAU totale. Le statut *habous* demeure moins important, il ne dépasse pas 1% de la SAU en 1996 (RGA, 1996 ; cité par Daoudi, 2011).

Par ailleurs, les statuts de terre diffèrent également en termes de législations relatives à leur cession ou/et accès (Daoudi, 2011). Les terres *melk* sont cessibles et transmissibles par voie de cession, de succession et de don. A l'exception de l'interdiction d'acquisition de propriétés agricoles qui sont situées en dehors des périmètres urbains aux étrangers et aux sociétés par actions (le dahir n°1-75-643 du 23 avril 1975). Ce statut foncier est le plus recherché dans le marché foncier puisqu'il jouit d'une sécurité des droits de propriété qu'il offre aux acquéreurs et la possibilité de leur accès aux crédits auprès des organismes financiers.

La législation marocaine (article 11 du dahir du 27 avril 1919) interdit aux promoteurs privés d'acquérir des terres de statut *collectif* à des fins agricoles ou d'urbanisation. Cependant, la possibilité de location existe mais reste insuffisante pour encourager l'investissement sur ces terres (60 000 ha). Dans la pratique, certains membres des collectivités procèdent à la cession de leurs parts à des preneurs fonciers nationaux ou étrangers en transgressant la loi (cessions étant illégales et ne pouvant pas être inscrites sur les livres fonciers).

Les *terres agricoles domaniales* sont accessibles uniquement à travers des appels d'offres de location proposés par le gouvernement marocain à des investisseurs nationaux ou étrangers dans le secteur agricole. Ces offres s'inscrivent dans trois différentes logiques : i) une meilleure valorisation du patrimoine foncier géré par la SODEA, la SOGETA et la SNDE (Société Nationale de Développement d'Elevage) ; ii) une promotion de l'investissement par la mobilisation de capitaux privés nationaux et étrangers ; iii) une création d'un grand potentiel d'emploi dans le milieu rural. Une superficie de l'ordre de 80 550 ha est concernée par ce partenariat, répartie en deux tranches : 41 800 ha au titre de la première tranche en 2005 et 38 750 ha au titre de la deuxième tranche en 2007.

Les terres *habous* sont en principe inaliénables, insaisissables et imprescriptibles. L'échange d'un terrain *habous* avec un terrain d'un autre statut de la même valeur vénale est permis. Dans le cas où la cession s'opère, elle est limitée aux terrains nus, avec le réemploi des fonds pour l'acquisition d'autres biens.

Les investisseurs dans le secteur agricole sont confrontés à des contraintes foncières non négligeables (Daoudi, 2011) : i) l'exiguïté des exploitations (70% des exploitations ont une superficie inférieure à 5 ha) ; ii) un morcellement excessif (6 parcelles par exploitation) ; iii) une extension de l'indivision (45% des exploitations concernées) ; iv) une multiplicité de régimes juridiques de terres agricoles. Ces contraintes foncières engendrent une insécurité des droits de propriété de terre,

empêchant la constitution de la propriété foncière comme garantie pour les crédits et paralyse l'investissement. L'instabilité des droits des exploitants preneurs de terre (contrat de location de courte durée et incertaine) entrave la productivité, l'intensification des cultures et la promotion de l'investissement capitaliste dans le secteur agricole.

Le foncier agricole au Maroc connaît également *deux contraintes foncières* au développement des IDE dans le secteur agricole. La *première contrainte* se manifeste par un régime très pénalisant d'acquisition du foncier agricole. En fait, la législation marocaine interdit l'achat de propriétés agricoles par des personnes physiques ou morales étrangères et également des sociétés par actions (DJO, 1975). Cette contrainte institutionnelle entrave l'attribution de crédits par les banques marocaines aux investisseurs étrangers (une nécessité de la propriété de terres comme une caution pour l'octroi de crédits).

La *deuxième contrainte* réside dans une forte pression foncière qui se traduit par une force inégale sur des superficies très étendues, notamment dans la RSMD. Cette pression foncière a été accentuée avec la convention de l'ORMEVA de 2007, limitant l'extension des superficies réservées aux cultures maraîchères fortement demandeuses en eau afin de faire face aux limites de ressources hydriques. La faible disponibilité de terres agricoles a induit une importante croissance des prix de la rente foncière de 4.500 à 9.000 DH/ha entre 2000 et 2010 dans la zone à forte attractivité des IDE dans le secteur maraîcher (la province de Chtouka-Ait Baha). Les tenants fonciers étrangers privilégient une signature des contrats de location de terres agricoles de moyen à long terme (période variant de 5 à 21 ans) et proposent des prix assez élevés de la rente foncière. Ces stratégies adoptées par les investisseurs étrangers s'inscrivent dans une logique de sécurisation de leur accès au foncier agricole et de rentabilisation de leurs investissements lourds en amont.

Tableau n°6. « Facteurs d'attractivité et contraintes au développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc »

Facteurs d'attractivité des IDE	Contraintes au développement des IDE
Faible coût de la main d'œuvre	Revendication sociale et faible productivité de la main d'œuvre
Conditions pédoclimatiques favorables aux primeurs : gain de la précocité de production, une bonne qualité gustative des produits, une complémentarité des calendriers de la production entre le Maroc et l'Europe	Limites de ressources hydriques dans la RSMD
Proximité géographique des marchés européens	Forte pression foncière dans la RSMD
Accès facilité au foncier agricole dans le cadre du partenariat public-privé des domaines de la SODEA et de la SOGETA	Régime pénalisant d'acquisition de terres agricoles par les opérateurs étrangers
Politique de la promotion d'investissements (subventions, incitations fiscales, Plan Maroc Vert)	Difficulté d'accès aux crédits attribués par les banques marocaines

Conclusion du chapitre I

Les IDE dans le secteur agricole au Maroc se distinguent à la fois par une concentration spatiale et sectorielle. Ces investissements sont fortement concentrés dans la RSMD et dans le secteur maraîcher sous serre. Les opérateurs européens en particulier les investisseurs français et espagnols représentent les principaux investisseurs étrangers dans le secteur agricole au Maroc. Le tableau n°6 récapitule les facteurs d'attractivité et les contraintes au développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc.

Les flux des IDE en agriculture au Maroc ont connu une importante croissance, notamment depuis les années 1990. Cette croissance a été favorisée par la mise en place d'une politique d'attractivité des investissements étrangers (réformes institutionnelles et économiques, dispositifs de promotion des IDE, plans stratégiques). Cette politique s'explique par les avantages potentiels des IDE pour le Maroc comme pays hôte : une accélération de la croissance économique, une création d'un important potentiel d'emplois, une introduction de nouvelles technologies et des techniques modernes de production contribuant ainsi à la modernisation du secteur agricole. Les dispositifs de promotion des IDE viennent s'ajouter à d'autres atouts dont dispose le Maroc pour des investisseurs européens dans le secteur agricole, comme la proximité géographique des marchés européens, un risque-pays faible, la complémentarité des calendriers de production entre le Maroc et l'Europe ainsi que le faible coût du facteur travail.

Néanmoins, les IDE dans le secteur maraîcher au Maroc se développent dans des espaces ruraux connaissant une forte pression sur les ressources foncières et hydriques ainsi qu'une des problèmes dans la gestion sociale du personnel. Dans ce contexte, l'implantation des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc peut avoir d'importants impacts socioéconomiques sur les populations locales qui sont encore peu étudiés à l'heure actuelle. Une étude approfondie relative aux logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein de ces firmes étrangères et de leurs impacts sur les économies agricoles locales se révèle d'une importance majeure. Le chapitre suivant de thèse est dédié à une présentation de l'objet de notre recherche, des approches et de matériels mobilisés dans notre étude.

Chapitre II :

Objet, approches et matériels mobilisés dans la recherche

Introduction

Dans ce chapitre, nous présentons d'abord notre objet de recherche et son originalité sur le plan empirique (section 1). Nous retraçons ensuite le cheminement de la construction des questions structurantes pour notre recherche. Nous proposons les arguments qui nous ont conduits à mobiliser différentes approches théoriques dans la thèse, suivis d'une exposition détaillée des propositions autour desquelles sont articulées les questions de notre recherche (section 2). Enfin, nous exposons succinctement les différents matériels et approches empiriques utilisés dans notre étude (section 3).

1. Objet de la recherche : les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales

Les différentes évolutions que connaissent les exploitations agricoles marocaines sont souvent analysées sous certains angles comme les mutations spatiales, la dualité tradition/modernité, le progrès technique et les performances en matière d'exportation (Bouchelkha, 2007 ; Bouchelkha, 2011). Les rares études empiriques relatives aux IDE en agriculture au Maroc (Fertoul, 2004 ; Rastoin et *al.*, 2009 ; Guillaumin, 2010) ont analysé leurs facteurs d'attractivité et leurs modes d'entrée. Ces études ont révélé que l'implantation des firmes étrangères dans le secteur maraîcher résulte généralement d'une délocalisation des cultures intensives en travail et en terre de leur pays d'origine au Maroc. Cette délocalisation s'inscrit dans une logique de compétitivité des coûts de ces deux facteurs de production. L'attractivité de ce pays pour les opérateurs étrangers s'explique également par ses conditions climatiques propices pour les primeurs (maraîchage de contre-saison). Ces atouts se traduisent essentiellement par un microclimat « une serre naturelle » au Maroc, favorisant une réduction des coûts de facteurs et une précocité de production par rapport aux systèmes de production maraîchère en Europe.

A notre connaissance, l'analyse des logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales, n'ont pas jusqu'à présent fait l'objet d'une étude approfondie. Toutefois, l'analyse de ces impacts se révèle d'une importance majeure. Les filières de production végétale et en particulier le secteur maraîcher jouent un rôle crucial dans la stabilité macroéconomique du Maroc (importantes contributions dans le PIB et les exportations nationales) et dans la fixation des populations rurales (création d'un important potentiel d'emplois). Les investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher jouissent de plusieurs atouts comparés aux producteurs marocains. Les opérateurs étrangers ciblent des systèmes de production modernes (Bouchelkha, 2007), très intensifs en travail (plus de 92% de la superficie exploitée par des IDE est conduite sous serre) et en terre (20 ha en moyenne). Les firmes étrangères privilégient des investissements lourds dans des technologies de pointe et des techniques innovantes de la production. Elles sont principalement orientées vers le marché d'export grâce à leur accès facilité au marché européen (l'accord d'association entre le Maroc et l'UE), en particulier les pays d'origine des opérateurs étrangers. Tandis que les écarts de leurs exportations sont commercialisés sur le marché local.

Cependant, les firmes étrangères pourraient engendrer des impacts sur les populations locales, notamment dans un environnement local fragile, marqué par une forte pression sur les ressources locales. Les IDE se développent dans des territoires ruraux, confrontés à d'importants déficits hydriques, une forte pression sur les ressources foncières et des problèmes dans la gestion sociale du personnel. Ces milieux se distinguent également par une présence des systèmes de production agricole dualistes. D'une part, une agriculture traditionnelle qui est menée dans le cadre d'exploitations familiales ciblant uniquement le marché local. D'autre part, une agriculture capitaliste intensive (en travail et terre) développée par des opérateurs qui visent essentiellement le marché d'export.

L'analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur les populations locales nécessite une étude approfondie, appuyée sur des données de terrain collectées directement auprès des firmes étrangères et des ménages agricoles domestiques. Dans ce contexte, s'inscrit notre ***problématique de recherche*** qui consiste en une analyse conjointe : i) des logiques du choix des modes organisationnels de la production au sein des firmes étrangères impliquées dans le secteur maraîcher au Maroc ; ii) des impacts de la présence des firmes étrangères sur les économies agricoles locales. Notre problématique est articulée autour de quatre questions qui seront présentées dans la section suivante.

2. Construction des questions et des propositions de recherche

Nous avons décidé de focaliser notre étude autour des impacts des firmes étrangères sur les ménages et les exploitations agricoles domestiques qui ont été utilisées comme deux unités d'analyse. Cette section porte sur une présentation des propositions relatives aux questions de notre recherche et aussi sur les diverses approches théoriques mobilisées dans notre étude.

2.1. Les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : entre une production propre et un approvisionnement contractuel

Les firmes étrangères dans le secteur des fruits et légumes peuvent opter pour divers modes d'organisation de la production (Rastoin et *al.,* 2009 ; Guillaumin, 2010) : i) un investissement en production sans partenaire local dans le commerce et/ou la production ; ii) un investissement en production avec des partenaires non producteurs du sud facilitant l'accès au foncier agricole ; iii) un investissement en production avec un partenaire producteur du sud sous forme d'alliance stratégique ; iv) des accords commerciaux « classiques » d'achat de produits au sud. Ces modes d'organisation se distinguent par une graduation du niveau d'implication des opérateurs étrangers en amont. Ils varient d'une création d'une entreprise de production et de mise en marché, à une formule réversible (un très faible niveau d'implication de l'opérateur étranger dans le cycle de production).

Cette diversité des modes organisationnels de la production au sein des firmes étrangères, nous a conduit à nous interroger sur un rapprochement entre notre objet d'étude et la problématique du « faire » ou « faire faire ». La littérature économique traite cette question en utilisant une entrée par les entreprises, se concentrant sur le choix des firmes d'externaliser ou d'internaliser certaines fonctions. Bien que ce processus décisionnel ait été appréhendé sous l'angle de multiples théories, le paradigme inspiré par la Théorie des Coûts de Transaction (TCT, ci-après) reste le plus sollicité. Le point de départ de Williamson (1979 ; 1996 ; 2002) –fondateur de ce courant théorique- consiste à postuler que toute transaction –unité d'analyse de base- engendre des coûts préalables à sa réalisation et des coûts d'exécution, appelés coûts de transaction. Les modes d'organisation sont des dispositifs de régulation alternatifs. Le choix de l'un entre eux se fait selon Williamson dans le but de minimiser les coûts de transaction.

Dans la recherche des explications de la diversité des modes d'organisation de la production au niveau des firmes étrangères, nous mobilisons les apports de la TCT. Le choix de cette théorie économique comme cadre d'analyse au lieu d'autres courants théoriques est justifié par notre première question. ***Les modes d'organisation de la production au niveau des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : la production propre et l'approvisionnement contractuel peuvent-ils être expliqués par une logique de minimisation des coûts de transaction ?***

Notre étude est basée sur une analyse des attributs de transaction (la spécificité des actifs, l'incertitude dans les transactions et les frontières de la firme) dans le cycle de production et la commercialisation des outputs chez les opérateurs étrangers. Ceux-ci adoptent essentiellement une stratégie d'expansion horizontale menée par des producteurs-investisseurs. Nous partirons de deux propositions relatives aux logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc.

Proposition 1 : sur les facteurs explicatifs conduisant les firmes étrangères à privilégier une production ou un approvisionnement contractuel auprès des fournisseurs locaux

Certaines firmes étrangères privilégieraient une production propre (une intégration verticale de la production). Ce choix pourrait être expliqué par la spécificité des actifs dans le cycle de production et la commercialisation des outputs chez les opérateurs étrangers. Ces spécificités pourraient se traduire par : i) des exigences en haute technicité dans le cycle de production (forte spécificité des actifs humains) ; ii) une périssabilité des produits ; iii) une croissance de la productivité globale (réalisation d'économies d'échelle) ; iv) une forte volatilité des prix des outputs sur les marchés d'export (forte spécificité temporelle) imposant une programmation anticipée des calendriers de production et de commercialisation. Cependant, la sécurisation d'un accès aux ressources locales (terre, travail, crédits, …) pourrait mener des opérateurs étrangers à intégrer la production dans le cadre d'une *joint venture* en collaboration avec un partenaire local.

D'autres firmes étrangères opteraient pour un approvisionnement contractuel auprès des fournisseurs locaux. Le recours à une agriculture contractuelle pourrait être favorisé chez les opérateurs étrangers ne réalisant pas des investissements lourds (une faible spécificité des actifs physiques) dans des structures en aval (unités de conditionnement ou/et de transformation, logistique, structures de commercialisation). Ces firmes étrangères pourraient cibler un approvisionnement en grand volume de produits agricoles standards (une faible spécificité des actifs humains) destinés à des marchés non exigeants en qualité (une faible spécificité de la marque).

Proposition 2 : sur l'arbitrage au cours du temps entre une production propre et un approvisionnement contractuel

Les firmes étrangères choisiraient un arbitrage entre les modes de production et d'approvisionnement selon l'évolution de leurs structures et l'adaptation aux contraintes de leur fonctionnement au cours du temps. D'une part, les limites d'une production propre à grande échelle (des contraintes de supervision, une forte pression sur les ressources locales, une forte demande solvable et profitable des marchés en aval, …) sont susceptibles de mener les firmes à compléter leur production propre par des approvisionnements contractuels. D'autre part, les opérateurs étrangers pourraient opter pour plusieurs catégories de contrats agricoles. Ces derniers sont différents en termes de niveaux de sophistication des clauses contractuelles, d'implication des firmes étrangères dans la gestion des facteurs de production et de sécurisation ex ante des prix d'outputs. Ce choix pourrait dépendre des exigences de marchés finaux en Europe (grands volumes, qualité, sécurité sanitaire, …) et de la concurrence de l'environnement d'approvisionnement contractuel local des firmes étrangères.

Notre première question fait l'objet du chapitre IV de thèse. Dans l'examen des propositions de recherche accompagnant cette question, nous avons mobilisé un matériel empirique varié. Tout d'abord, nous avons analysé des données originales mises à notre disposition par les services de l'ORMEVA. Ces données rassemblent des éléments de cadrage individuels sur les opérateurs étrangers impliqués dans le secteur agricole dans la RSMD. Ensuite, nous avons exploité les résultats de notre enquête qualitative, appuyée sur 15 études de cas approfondies relatives aux firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc. Cette enquête a été réalisée dans la RSMD et le périmètre de Loukkos.

2.2. Les relations directes des IDE avec les ménages agricoles locaux : via les marchés des inputs et des outputs

Nous avons signalé auparavant que les investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc peuvent opter pour divers modes d'organisation de la production. Ces choix organisationnels varient de simples approvisionnements contractuels en matières premières auprès des agriculteurs locaux à un investissement dans une production propre. De ce fait, les firmes étrangères peuvent développer différents types de relations directes avec les populations locales dans le cadre de leur accès aux ressources locales ou/et de leur approvisionnement contractuel en matières premières selon les niveaux d'implication des opérateurs étrangers en amont.

Les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc (Bensalk, 2011) privilégient des systèmes de production très intensifs en travail et en terre. Les populations locales peuvent ainsi participer au marché du travail offert par des IDE (2880 emplois saisonniers/ha/3 cycles annuels de production dans le secteur de haricot vert sous serre en moyenne, par exemple). Cependant, les opérateurs étrangers sont confrontés à un régime très pénalisant d'acquisition du foncier agricole, lié à leur impossibilité d'achat des propriétés agricoles (Bensalk, 2009). Outre l'accès aux domaines agricoles de l'Etat dans le cadre du partenariat public/privé de la SODEA, les investisseurs étrangers dans le secteur agricole peuvent avoir accès au foncier via des contrats de location de terre auprès des ménages agricoles locaux. Les milieux ruraux à forte attractivité des IDE dans la RSMD connaissent une forte pression foncière depuis 2007, accentuée avec la rentrée en vigueur de la convention de l'ORMEVA, interdisant l'extension de la superficie des cultures maraîchères fortement demandeuses en eau. Afin de faire face à cette contrainte foncière, des opérateurs étrangers ont opté pour un approvisionnement contractuel en matières premières auprès des producteurs domestiques (Bensalk, 2009).

Etant donné les différents niveaux d'implication des firmes étrangères en amont, nous nous posons la question sur leurs liens directs auprès des populations locales. ***Les relations directes liant les IDE avec les ménages agricoles locaux : quelle est l'importance des différentes relations possibles et quels sont leurs facteurs explicatifs ?***

Nous analysons l'importance des relations directes développées par les firmes étrangères auprès des populations locales. Nous cherchons également à expliquer dans quelle mesure la nature et l'ampleur de ces relations peuvent dépendre de la taille (dotations en facteurs) des exploitations agricoles domestiques et de leur exposition (localisation géographique) aux IDE. Nous précisons ce questionnement autour de quatre propositions formulées ci-dessous.

Proposition 1 : sur la diversité des relations directes liant les IDE avec les ménages agricoles locaux

Nous supposons une diversité des relations directes élaborées par les firmes étrangères auprès des populations locales et un renforcement de ces liens avec leur proximité géographique. Ces relations pourraient l'être via les marchés des inputs et des outputs: i) le marché foncier (une cession de terres en location par des ménages locaux à des IDE); ii) le marché du travail (une embauche de certains membres du ménage au sein des firmes étrangères); iii) le marché des outputs (un approvisionnement contractuel des opérateurs étrangers auprès des producteurs domestiques). La nature de ces relations pourrait dépendre de la taille des exploitations agricoles locales et de leur exposition aux IDE.

Proposition 2 : sur la liaison des IDE avec des ménages agricoles locaux via le marché du travail

La liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail, pourrait être renforcée chez les ménages des petits et moyens agriculteurs domestiques, mieux dotés en facteur travail familial et situés à proximité des opérateurs étrangers. L'adoption des systèmes de production maraîchère très intensifs en travail au sein des firmes étrangères à grande capacité d'investissement, est succeptible d'engendrer une forte demande sur la main d'oeuvre agricole locale. Ceci pourrait mener les IDE à proposer des salaires plus élevés en comparaison de ceux offerts par des opérateurs locaux.

Proposition 3 : sur la liaison des IDE avec des ménages agricoles locaux via le marché foncier

Des ménages locaux pourraient effectuer une cession de terres en location à des investisseurs étrangers. Ce transfert de terre serait favorisé chez les ménages de grands exploitants locaux, jouissant de fortes dotations en facteur terre et situés à proximité des IDE. Cette cession foncière pourrait résulter des contraintes d'accès aux facteurs de production et de commercialisation, entravant une exploitation totale du patrimoine foncier chez les producteurs domestiques.

L'implantation des investisseurs étrangers mieux dotés en capitaux financiers et spécialisés dans des cultures très intensives en terre pourrait être associée à une forte pression sur les ressources foncières locales. Les IDE opteraient ainsi pour des contrats de location portant sur une plus longue durée et proposeraient des prix plus élevés de la rente foncière en comparaison des tenants fonciers marocains.

Proposition 4 : sur la liaison des opérateurs étrangers avec des ménages agricoles locaux via le marché des outputs

Dans le cadre de leur approvisionnement en matières premières, certains opérateurs étrangers peuvent développer une production contractuelle auprès des agriculteurs locaux. Ces engagements contractuels seraient privilégiés par des moyens et grands exploitants domestiques, mieux dotés en facteurs de production (faible coût d'adaptation aux exigences de qualité), confrontés à des contraintes de sécurisation des débouchés des outputs et situés aux alentours des firmes étrangères. La mise en œuvre des contrats de production dans un environnement local très concurrentiel pourrait conduire les opérateurs étrangers en aval à proposer des clauses contractuelles (programmes d'assistance technique et financière, prix des outputs) plus avantageuses à leurs fournisseurs contractuels domestiques.

Notre deuxième question et les propositions qui l'accompagnent font l'objet du chapitre V de thèse. Nous avons opté pour une approche quantitative appuyée sur les résultats d'une enquête menée auprès des ménages agricoles locaux. Ceux-ci ont été sélectionnés selon deux critères : i) une stratification par localisation ; ii) une stratification par taille. En ce qui concerne la stratification par localisation, les ménages interviewés sont situés dans trois zones d'étude, distinguées par une exposition (localisation géographique) contrastée aux firmes étrangères. Quant à la stratification par taille, nous avons choisi des ménages selon trois classes de taille de leurs exploitations agricoles (dotations en facteur terre en 2000).

2.3. Liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail : motivations et éventuels gains de bien-être

L'investissement dans une production propre représente une forme d'implantation plus répandue que l'agriculture contractuelle chez les opérateurs étrangers en agriculture au Maroc (Fertoul, 2004). Dans le secteur maraîcher (Bensalk et *al.*, 2011), les firmes étrangères ciblent principalement des cultures sous serre fortement demandeuses en main d'œuvre (haricot vert, tomate et tomate cerise sous serre; par exemple). Les ménages des petits et moyens agriculteurs locaux mieux dotés en facteur travail familial, peuvent développer un salariat auprès des IDE.

La liaison via le marché du travail auprès des firmes étrangères peut être favorisée par plusieurs facteurs chez les populations locales (Bouchelkha, 2007). Ces ménages sont confrontés à des contraintes d'accès aux facteurs de production, liées à une forte pression sur les ressources locales (travail, terre, ressources hydriques). Ils développent des activités de production agricole dans un environnement marqué par des imperfections des marchés du crédit (une difficulté d'accès aux crédits) et des outputs (une faible sécurisation des débouchés). Outre, leur participation au marché du travail offert par des firmes étrangères, les ménages agricoles locaux peuvent adopter deux autres stratégies (Bouchelkha, 2011). Certains ménages peuvent opter pour une diversification de cultures sans avoir un recours aux revenus hors exploitation familiale (une rente foncière, une diversification des activités). D'autres ménages peuvent privilégier un développement des emplois non agricoles (artisanat, construction et commerce) dans des centres urbains.

La littérature de l'économie de développement a mis en évidence deux principales motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles (Barrett et al., 2001 ; Reardon et al.,

2006). Dans la catégorie des *pull factors*, la diversification des activités se fait dans un objectif d'accumulation de revenus. Ceux-ci peuvent être réinvestis par les ménages dans des activités de production agricole. La catégorie des *push factors* stipule une diversification des activités chez les ménages agricoles dans une logique de minimisation de risques, liés à une baisse transitoire ou permanente de revenus agricoles et également aux défaillances des marchés.

Des études empiriques mobilisent généralement des indicateurs monétaires de bien-être des ménages comme les revenus (ou les dépenses). Néanmoins, cette approche ne fait pas l'unanimité parmi les économistes comme étant le seul cadre d'analyse de bien-être (Sen, 1987 ; Ezzrari, 2008). La littérature développée depuis quelques années (Adams et Page, 2001 ; Smeeding et *al.*, 1993) souligne l'importance d'une évaluation de bien-être, appuyée à la fois sur des indicateurs monétaires et d'autres non monétaires. Ces derniers portent sur les conditions et le niveau de vie des ménages (logement, alimentation, scolarisation des enfants, soins de santé ; par exemple), apportant des informations non reflétées par les indicateurs monétaires de bien-être. Des travaux ont analysé la dynamique de gains et de pertes de bien-être chez les ménages agricoles dans les PVD (Grootaert et Kanbur, 1995 ; Grootaert et *al.*, 1997). Ces travaux ont mis en évidence que les dotations en capital humain et physique et les caractéristiques sociodémographiques, représentent les principaux facteurs déterminants de l'évolution de bien-être chez les ménages agricoles.

L'investissement dans une production propre représente le mode d'entrée le plus répandu au sein des firmes étrangères. De ce fait, nous nous interrogeons sur le salariat développé par les populations locales auprès des opérateurs étrangers. ***La liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail : quelles sont les motivations et quels éventuels gains de bien-être ?*** Dans l'analyse de cette question, nous nous appuyons sur des indicateurs monétaires et non monétaires relatifs aux gains de bien-être. Nous partirons de deux propositions de recherche formulées ci-dessous.

Proposition 1 : sur les motivations de la liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail

Nous supposons que la laison de ménages agricoles domestiques avec des firmes étrangères via le marché du travail pourrait être expliquée par deux motivations complémentaires chez les populations locales. Cette liaison pourrait s'inscrire dans une logique d'accumulation de revenus à travers une valorisation d'une abondance relative des dotations en travail familial chez les ménages adoptant des systèmes de production non intensifs en travail (*pull factors*). En outre, le développement d'un salariat

au sein des IDE pourrait être expliqué par une minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles chez les populations locales (*push factors*).

Proposition 2 : sur l'affectation de revenus tirés des emplois effectués auprès des IDE à une amélioration de bien-être des ménages ou à un réinvestissement dans le secteur agricole

L'embauche auprès des firmes étrangères génère des revenus complémentaires pour les ménages domestiques. Ces derniers pourraient principalement adopter deux stratégies différentes dans l'affectation de ces revenus.

Dans certains cas, le recrutement des membres du ménage par des IDE pourrait être associé à des gains de bien-être des populations locales. Ces gains se traduiraient par une utilisation de revenus générés par ces emplois dans l'amélioration des conditions de vie de ménages locaux. Ceux-ci jouiraient d'une croissance des dépenses et des équipements de confort (actifs non agricoles non productifs). Dans le même temps, les ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères pourraient connaître une décroissance de revenus agricoles, liée à leur désengagement progressif des activités de production agricole.

Dans d'autres cas, la liaison de ménages domestiques avec des IDE via le marché du travail pourrait être accompagnée d'une légère amélioration des conditions de vie des populations locales (niveau de dépenses et équipements de confort). Mais, ces ménages bénéficieraient surtout d'une importante croissance de leurs revenus agricoles. Cette croissance résulterait d'un réinvestissement de revenus tirés des emplois effectués auprès des firmes étrangères dans le développement des activités de production agricole. Cette stratégie pourrait s'inscrire dans une logique d'ancrage de ménages locaux dans le secteur agricole, traduites par une acquisition des actifs agricoles productifs et un développement des systèmes de production agricole plus rémunérateurs.

Le chapitre VI de thèse traite notre troisième question et les propositions de recherche qui l'accompagnent. Pour cela, nous avons mobilisé une approche quantitative appuyée sur les ménages agricoles locaux comme unité d'analyse. Ce choix s'explique par la pertinence de cette unité d'analyse dans l'étude de comportements des populations rurales, en termes de consommation, de production et d'investissement. Nous avons sélectionné deux groupes de ménages des petits et moyens agriculteurs locaux selon leur liaison (présence/absence) avec des IDE via le marché du travail. Afin de déterminer les motivations de cette liaison, nous nous basons sur une analyse des caractéristiques sociodémographiques et économiques de la population étudiée. Dans l'évaluation de gains de bien-

être, nous proposons trois catégories d'indicateurs monétaires et non monétaires (objectifs et subjectifs): i) des indicateurs monétaires (revenus); ii) des indicateurs d'évolution de la consommation (dépenses d'alimentation, de santé, de scolarité des enfants et d'habillement); iii) des indicateurs de confort (équipements ménagers et moyens de transport).

2.4.Impacts des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : dotations en facteur terre

Les IDE dans le secteur maraîcher peuvent avoir des impacts sur l'évolution structurelle (la variation des dotations en facteur terre) des exploitations agricoles de ménages locaux. Ces impacts diffèrent selon la nature des liens entre les firmes étrangères et les populations locales: i) des effets directs résultant des relations directes via les marchés des inputs (marchés du travail et du foncier) et des outputs (contrats agricoles); ii) des effets *spillovers* horizontaux en cas d'absence de relations directes.

D'un côté, la liaison avec des firmes étrangères via le marché du travail local, représente une source de revenus complémentaires pour les ménages locaux. Ces revenus pourraient être réinvestis dans l'acquisition des actifs agricoles productifs (système d'irrigation localisée, serres, intrants, location de terre). En outre, ces ménages bénéficieraient d'un transfert indirect du savoir-faire dans le secteur maraîcher (introduction de nouvelles variétés et des techniques de production) du fait de développement d'un salariat auprès des IDE.

Mais de l'autre côté, des ménages locaux adoptant des systèmes de production traditionnels et confrontés à des contraintes entravant une exploitation totale de leur patrimoine foncier, peuvent avoir effectué une cession partielle ou totale de terres à des firmes capitalistes dans le secteur agricole (Bouchelkha, 2007). Dans certains cas, ce transfert de terre peut être conjugué à une mutation des exploitants locaux en salariés agricoles. Cette cession foncière peut être expliquée par: i) une sécurisation d'importants revenus stables générés par la rente foncière ; ii) des contraintes d'approvisionnement en ressources hydriques ; iii) une difficulté d'accès aux marchés des inputs (intrants et travail) et de commercialisation des outputs.

Des opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc développent une production contractuelle auprès des producteurs locaux (Bensalk et *al.*, 2011). Cette agriculture contractuelle est susceptible d'avoir des impacts sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques. Celles-ci peuvent bénéficier de plusieurs programmes d'assistance assurés par leurs partenaires contractuels étrangers en amont et en aval : une fourniture d'intrants, une avance de crédit, un

encadrement technique, une acquisition d'un savoir-faire dans le secteur maraîcher et un accès facilité au marché d'export. Cet engagement contractuel pourrait influencer l'évolution de ressources foncières des fournisseurs locaux des firmes étrangères.

Par ailleurs, les IDE dans le secteur maraîcher au Maroc peuvent également avoir des effets indirects sur les exploitations agricoles domestiques qui ne développent pas de liens directs avec ces opérateurs étrangers. Ces derniers ont contribué à la modernisation des pratiques agricoles dans le Souss-Massa (Bouchelkha, 2007) à travers: une introduction de nouvelles variétés de cultures (tomate cerise, fraise et asperge, par exemple), une création d'infrastructures de recherche scientifique (des stations d'essais expérimentaux et un insectarium), des apports de techniques innovantes d'irrigation et de fertilisation. Des opérateurs locaux jouissant d'une grande capacité d'investissement ont commencé à imiter les techniques et les technologies de pointe adoptées par des firmes étrangères. Ceci a permis aux agriculteurs marocains d'améliorer leur productivité et faciliter leur accès au marché d'export.

Néanmoins, l'implantation des firmes étrangères investissant dans des systèmes de production maraîchère très intensifs en terre a été associée à une forte pression sur les ressources foncières locales. Cette pression est liée à un choix privilégié des investisseurs capitalistes dans le secteur agricole d'avoir accès au foncier agricole via des contrats de location de moyen à long terme. Les prix de la rente foncière dans la zone à forte attractivité des IDE dans la RSMD ont connu un important accroissement en évoluant de 5000 à 12000 DH/ha entre 2000 et 2009 (Bensalk, 2009).

La littérature économique traite la question des impacts des IDE sur l'économie du pays hôte en utilisant une entrée par les entreprises domestiques. Elle se focalise sur les liens directs et indirects entre les firmes étrangères et locales. Cette question a été appréhendée sous l'angle de diverses théories : les nouvelles théories de la croissance traitant les impacts des IDE sur les entreprises domestiques et les théories de la croissance de la firme.

Selon les nouvelles théories de la croissance, l'IDE contribue directement à des niveaux accélérés dans la croissance économique du pays hôte, favorisée par l'accumulation du capital et des avancées technologiques (Todaro, 1985 ; De Mello, 1997). Bien que les arguments théoriques relatifs aux effets directs des IDE sur la croissance économique du pays hôte soient largement acceptés, les preuves empiriques sont beaucoup plus ambiguës. En conséquence, la recherche axée sur les effets indirects *« effets spillovers »* des IDE sur leurs pays d'accueil sont d'une importance majeure. Ces effets peuvent être diffusés sur les entreprises domestiques sans leur implication directe et sans encourir un coût (Blomtroom et Kokko, 1997 ; Blomstroom et Person, 1983). Ils peuvent être classés en deux catégories selon la nature des relations entre les firmes étrangères et domestiques

(Blomstroom et Kokko, 1997 ; Wang et Blomstroom, 1992 ; Miyamoto, 2003). Les effets spillovers horizontaux sont engendrés par la concurrence entre les opérateurs étrangers et locaux. Ils sont diffusés par une imitation des techniques de production et de commercialisation des IDE et également par une mobilité de salariés. Les effets spillovers verticaux résultent de la coopération entre les firmes étrangères et domestiques. Ils sont transmis dans le cadre de leurs liens en amont ou /et en aval.

Une littérature empirique abondante mobilise des indicateurs de taille physique (facteurs de production) des exploitations agricoles. En fait, ces indicateurs sont plus utilisés que les indicateurs de taille économique (Weiss, 1999). Des études empiriques récentes (Rivoz et Mathijs, 2003; par exemple) dans le secteur agricole ont remis en cause l'application de la loi de Gibrat (1931 ; cité par Weiss, 1999), stipulant une indépendance entre la croissance de la firme et sa taille initiale. Ces travaux ont été appuyés sur le modèle théorique d'apprentissage « *Learning model* » de Jovanovic (1982). Les prédictions de ce modèle dans leur version la plus simple impliquent un ralentissement des rythmes de croissance des firmes avec leur ancienneté à un certain seuil de leur taille. Ils ont également utilisé la fonction générale de la croissance de la firme proposée par Brock et Evans (1986).

Dans ce cadre s'inscrit notre quatrième question de recherche. ***Liens directs et indirects des IDE avec des ménages agricoles locaux : quels sont leurs impacts sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques ?***

Notre quatrième question est relative aux impacts que peuvent avoir les IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales. Nous nous interrogeons sur les effets de liens directs (les effets des relations directes via les marchés des inputs et des outputs) et ceux de liens indirects (les effets spillovers horizontaux) des firmes étrangères auprès des ménages agricoles locaux. Notre étude est centrée autour des impacts des IDE sur la variation de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques qui ont été utilisées comme unité d'analyse. Nous avons opté pour la Superficie Agricole Utile (SAU, ci-après) comme indicateur de la taille physique des exploitations agricoles. Nous partirons de cinq propositions autour desquelles est articulée la quatrième question de notre recherche.

Proposition 1 : sur les effets directs de liaisons des IDE avec les ménages locaux via les marchés des inputs sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques

Les firmes étrangères pourraient avoir des effets directs différents sur l'évolution de ressources foncières de ménages locaux selon la taille initiale de leurs exploitations agricoles.

Les effets directs des IDE sur les ménages de grands agriculteurs locaux confrontés à des contraintes entravant une exploitation totale de leur patrimoine foncier, se traduiraient par une cession partielle de terres en location à des opérateurs étrangers. Ce transfert de terre est susceptible d'engendrer une décroissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Les revenus générés par la rente foncière pourraient être employés dans des secteurs non agricoles (un désengagement progressif des activités de la production agricole).

Les effets directs des IDE sur les ménages des petits et moyens agriculteurs domestiques mieux dotés en facteur travail familial, se manifesteraient par le développement d'une liaison via le marché du travail (emplois agricoles ou/et non agricoles) auprès des firmes étrangères. Les revenus tirés de ces emplois pourraient avoir des effets opposés sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques. Dans certains cas, ces revenus pourraient être réinvestis par les ménages locaux dans l'acquisition des actifs agricoles productifs. Cette affectation de revenus favoriserait une croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Dans d'autres cas, les populations locales développant un salariat auprès des firmes étrangères, privilégieraient une utilisation de revenus tirés de ces emplois dans l'achat des actifs non agricoles non productifs. Cette stratégie pourrait ainsi engendrer une décroissance de la SAU des exploitations locales.

Proposition 2 : sur les effets directs de la production contractuelle opérée par des firmes étrangères sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques

Ce serait principalement, des moyens et grands agriculteurs locaux faisant face à des contraintes de sécurisation des débouchés des outputs, jouissant de facteurs favorables à la production (faible coût pour s'adapter aux exigences de qualité et systèmes modernes de production) qui s'engageraient dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers. Cet engagement contractuel pourrait générer une croissance de la SAU des exploitations locales. Cette croissance serait induite par une production maraîchère très intensive en terre dans le cadre d'une agriculture contractuelle (le haricot vert et la tomate cerise, par exemple). Elle pourrait être également favorisée par des programmes d'assistance en amont assurés par des opérateurs contractuels étrangers et un accès facilité au marché d'export.

Proposition 3 : sur les effets spillovers horizontaux des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales

Les IDE pourraient avoir des effets spillovers horizontaux (diffusés par l'imitation et la mobilité de salariés) sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques indépendantes des firmes étrangères. Ces effets se traduiraient par un transfert indirect des compétences et des technologies dans le cycle de production et une modernisation des structures de commercialisation. La diffusion de ces effets sur l'évolution de la SAU des exploitations agricoles locales, dépendrait de leur exposition aux IDE et de leurs compétences techniques et managériales.

Les effets spillovers horizontaux pourraient concerner les grandes exploitations domestiques, exportatrices, jouissant d'un faible différentiel technologique par rapport aux firmes étrangères, de compétences techniques et managériales. Nous posons l'hypothèse d'un renforcement des effets spillovers horizontaux avec la proximité géographique entre les exploitations agricoles étrangères et locales.

Proposition 4 : sur l'influence de caractéristiques structurelles des exploitations agricoles locales sur l'évolution de leurs ressources foncières

Nous supposons une influence des caractéristiques structurelles des exploitations agricoles locales sur la variation de leurs dotations en facteur terre. Selon les prédictions du modèle théorique de Jovanovic (1982), on s'attend à des rythmes ralentis de la croissance de la SAU des exploitations avec leur ancienneté à un certain seuil de leur taille. La pression foncière engendrerait une décroissance de ressources foncières des producteurs domestiques.

Proposition 5 : sur le rôle des spécificités individuelles de ménages locaux dans l'évolution structurelle de leurs exploitations agricoles

L'importance des effets directs et des effets spillovers horizontaux des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques dépendrait également des spécificités individuelles de ménages agricoles locaux.

Nous supposons que les chefs de ménages relativement jeunes, jouissant d'un niveau élevé de formation générale, mieux dotés en facteur travail familial, pourraient bénéficier d'une croissance plus importante de ressources foncières comparés aux autres ménages. En outre, une origine locale, une adhésion à une organisation professionnelle agricole et une participation du chef de ménage aux activités sociales ou politiques locales pourraient jouer un rôle important dans l'accroissement des dotations en terre de ménages locaux. Néanmoins, une diversification des activités (emplois hors exploitation familiale) chez les ménages pourrait avoir des effets différents sur l'évolution de leurs ressources foncières. D'une part, les revenus tirés des emplois hors exploitation familiale seraient éventuellement réinvestis dans des activités agricoles, induisant une croissance de la SAU des exploitations agricoles. D'autre part, une diversification des activités chez les ménages engendrerait une décroissance de leurs dotations en terre, résultant d'un désengagement progressif de ménages des activités de la production agricole.

Le chapitre VII de thèse est dédié à une analyse de notre quatrième question de recherche et les propositions qui les accompagnent. Nous nous sommes appuyés sur les apports du modèle de Jovanovic (1982) et sur la fonction générale de la croissance de la firme (Brock et Evans, 1986) comme cadres théoriques. Notre étude concerne les exploitations agricoles domestiques pérennes entre 2000 et 2010. Sur le plan empirique, le choix de cette période d'étude est justifié par un développement spectaculaire des firmes étrangères dans le secteur maraîcher dans la RSMD après 2000 (63% de la superficie totale occupée par les IDE au Maroc ; ORMEVA-RSMD, 2011). Ce choix s'explique aussi par une comparaison de la situation de ménages locaux et de leurs exploitations agricoles avant et après l'importante implantation des firmes étrangères dans le secteur maraîcher. La focalisation de notre étude sur des exploitations agricoles locales pérennes est liée à une indisponibilité de statistiques officielles relatives aux exploitations agricoles cessant leurs activités entre 2000 et 2010.

Nous réalisons d'abord un traitement de statistiques descriptives de l'évolution des emplois et des superficies des exploitations agricoles locales. Nous proposons ensuite des modèles économétriques dont la variable expliquée est la croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Tandis que les variables explicatives sont rassemblées en trois groupes. La composition du premier groupe diffère selon les modèles : i) des variables concernant des liens directs de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères; ii) des variables relatives aux canaux et aux facteurs déterminants de la diffusion des effets spillovers des IDE sur les opérateurs locaux. Le deuxième groupe représente des caractéristiques structurelles des exploitations agricoles domestiques en 2000. Quant au troisième groupe, il comprend des variables portant sur les spécificités de ménages agricoles

locaux. Nous rappelons que les exploitations agricoles domestiques étudiées diffèrent en termes de leur taille initiale (SAU en 2000) et de leur exposition aux firmes étrangères.

3. Diversité des approches empiriques et de matériels mobilisés

Répondre aux différentes questions que nous venons d'exposer, suppose une disponibilité préalable de données relatives aux firmes étrangères et aux populations locales (ménages et exploitations agricoles) au Maroc. Face à l'indisponibilité de ces données, nous avons procédé à un important travail de construction de nos propres données en amont (données primaires). Ce travail a été précédé et complété par un rassemblement de diverses données secondaires que nous avons collectées auprès de plusieurs institutions. Celles-ci sont présentées en annexe n°2.

Nous avons effectué une enquête qualitative auprès des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc lors de la préparation de notre mémoire de master de recherche (1 mois). Ensuite, nous avons réalisé une enquête quantitative auprès des ménages agricoles locaux. La collecte et la production de ces données ont occupé une place prépondérante dans cette thèse : la réalisation des enquêtes de terrain (4 mois) et la construction de notre base de données (3 mois).

Le chapitre suivant de thèse propose une description des terrains sélectionnés pour notre étude. Il portera également sur une exposition détaillée de la méthodologie concernant nos différentes approches empiriques (populations enquêtées, objectifs et échantillonnage) et des différents dispositifs mobilisés dans la collecte de nos données primaires.

Chapitre III :

Présentation des terrains d'étude, de la méthodologie et des dispositifs de collecte des données

Introduction

Dans ce chapitre, nous décrivons les terrains concernés par notre étude (section 1). Ensuite, nous mettons un accent particulier sur les spécificités de nos trois terrains sélectionnés pour notre étude dans la RSMD où ont été déroulés la grande majorité de nos enquêtes de terrain (section 2). Nous présentons également la méthodologie suivie dans notre approche empirique et les différents outils de collecte de nos données primaires (sections 3 et 4). Enfin, nous exposons les différentes données secondaires mobilisées dans notre étude (section 5).

1. Présentation et justification empirique du choix des terrains d'étude

La RSMD et le périmètre de Loukkos ont été sélectionnés comme deux terrains d'étude dans notre approche empirique relative aux modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc. Sur le plan méthodologique, le choix de ces deux terrains d'étude est justifié par leur poids dans la production des fruits et légumes au Maroc (plus de 60% de la production nationale) et aussi par leur importance en matière d'attractivité des IDE en agriculture à l'échelle nationale (60 et 20% des IDE respectivement ; Fertoul, 2004).

De plus, ces deux zones représentent des profils contrastés en termes de la nature des cultures développées, la disponibilité et l'accès aux facteurs de production locaux (travail, ressources hydriques et foncières), la concurrence du marché local et la durée d'implantation des firmes étrangères (cf. Tab. n°7). La RSMD représente la première zone marocaine productrice et exportatrice

d'une gamme diversifiée de produits primeurs. Cette région se distingue par une grande diversité des pays d'origine (la France, l'Espagne, la Hollande, l'Italie,…) des IDE dans le secteur maraîcher qui y sont implantés depuis les années 1980. De ce fait, une importance particulière lui a été accordée en termes des effectifs d'entreprises enquêtées. Par ailleurs, le périmètre de Loukkos est le principal bassin marocain spécialisé dans la production et l'exportation de fraises fraîches et transformées. Ce secteur est essentiellement mené par des IDE d'origine espagnole, ancrés historiquement dans cette zone depuis les années 1990. Le secteur de fraises attire également de nouveaux opérateurs étrangers d'origine française, hollandaise et autrichienne.

1.1. La région de Souss Massa Draa

La RSMD est située au sud du Maroc, entre l'océan atlantique à l'ouest et le désert et l'Algérie à l'Est (CRSMD, 2008). Elle est bordée par les massifs du Haut-Atlas occidental et du Haut-Atlas oriental au nord et l'Anti-Atlas au sud, formant respectivement la vallée de Souss-Massa et celle du Dadès-Drâa (cf.Fig.n°10). Cette région s'étend sur une superficie de 70 880 Km^2 (soit 10 % du territoire national). Les zones agricoles sont concentrées dans les plaines à proximité des deux vallées de Souss (4.150 km^2) et Massa (1.600 km^2).

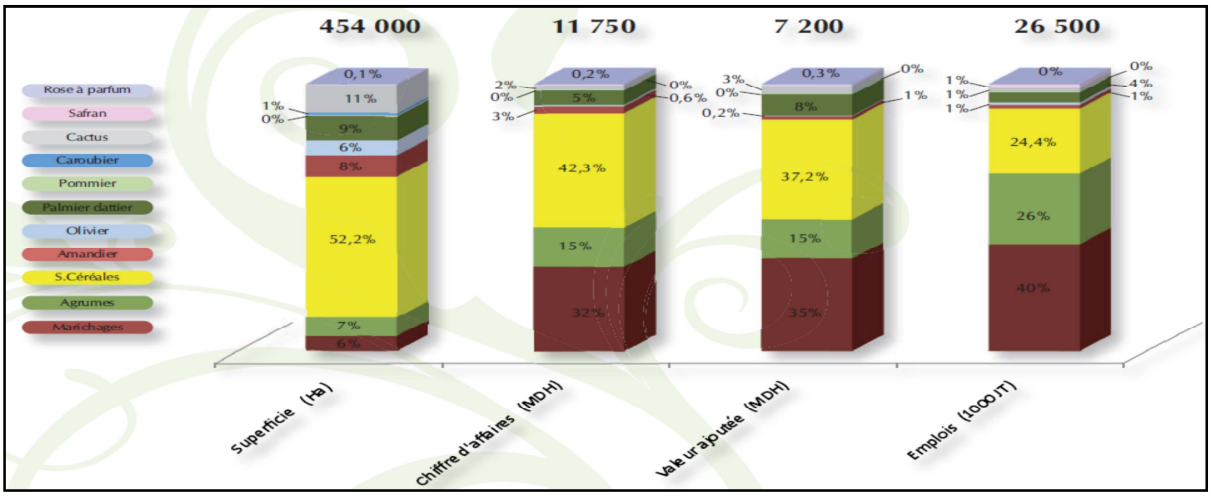
La RSMD se distingue par un climat de type semi-aride à subdésertique, avec un courant adoucissant en provenance de l'océan (courant froid de Canaries) protégeant la région contre l'influence désertique. Néanmoins, les précipitations annuelles sont faibles (250 mm/an en moyenne) et irrégulières (22 jours en moyenne), diminuant du nord au sud et de l'ouest vers l'est (ORMEVA RSMD, 2010). Sur le plan administratif, la RSMD comprend deux préfectures (Agadir Ida Outanane et Inezgane Aït Melloul) et sept provinces (Chtouka Aït Baha, Taroudant, Tiznit, Sidi Ifni, Ouarzazate, Zagora et Tighir). Les ménages ruraux représentent 60% de la population totale, avec un indice moyen de pauvreté de 16,2% (RGP, 2004). La RSMD dispose d'une main d'œuvre agricole jeune et active (59% de la population rurale est âgée de 15 à 59 ans).

La RSMD représente la première zone primeuriste (maraîchage de contre saison) au Maroc (53% de la superficie pour 71 et 75% de la production et des exportations nationales en valeur en 2007 ; ORMEVA, 2007). Cette région se caractérise par une diversité de produits maraîchers destinés principalement au marché d'export (tomate, haricot vert, poivron, concombre,…). La RSMD jouit de conditions pédoclimatiques propices aux primeurs : i) des températures modérées (19°C en moyenne) ; ii) un ensoleillement assez important (3000 heures/an) ; iii) un gain de la précocité de 5 à 6 mois par rapport aux calendriers de production en Europe.

Même si la Superficie Agricole Utile (SAU) de la RSMD ne représente que 8% de la superficie régionale (soit 540.636 ha dont 44% irrigués), le secteur agricole joue un rôle crucial dans l'économie régionale. Ce secteur contribue avec 13% dans le Produit Intérieur Brut (soit 4,42 milliards de DH). Il représente également le principal secteur économique créateur d'emplois (RGPH, 2004 ; CRIRSMD, 2004) au niveau régional (une contribution de 37% dans la création d'emploi ; soit 337.729 emplois) et dans le milieu rural régional (une création de 74% des offres d'emplois). Par ailleurs, le secteur maraîcher joue un rôle crucial dans l'économie agricole régionale comparé aux autres secteurs de la production végétale (CRSMD, 2008 ; cf.Fig.n°6). En fait, le secteur maraîcher a une importante contribution en termes de création d'emplois (40% des emplois, soit 106.000 journées de travail), du chiffre d'affaires (32%, soit 3770 MDH) et de valeur ajoutée (35%, soit 2520 MDH et 98.000 DH/ha).

La RSMD connaît des rythmes croissants d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher depuis les années 1980. Ces opérateurs étrangers occupent désormais entre 11 et 35% de la superficie maraîchère des communes de la province de Chtouka-Ait Baha dans la RSMD (1807 Ha environ). Ils contribuent à 30% environ dans les exportations marocaines de fruits et légumes (APEFEL, 2009).Cependant, la croissance des IDE dans cette région est remise en question, dans un environnement marqué par une forte pression sur les ressources locales du fait des investissements locaux et étrangers. Ces opérateurs sont confrontés à une forte pression foncière depuis 2007, une disponibilité limitée de ressources hydriques et des problèmes dans la gestion sociale du personnel.

Figure n°6. « Importance socio-économique de la filière maraîchère dans les filières de production végétale dans la RSMD »



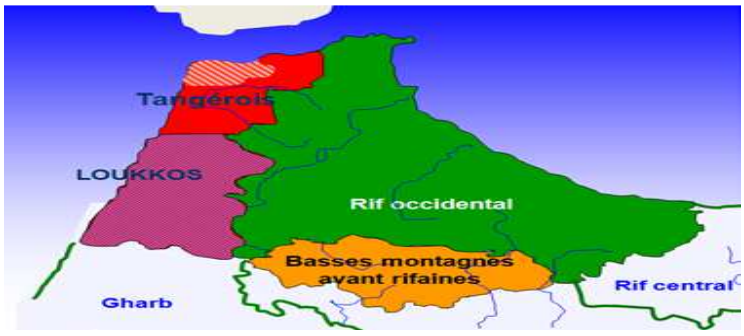
Source : CRSMD (2008)

1.2. Le périmètre de Loukkos

Le périmètre de Loukkos est situé à l'extrême nord-ouest du Maroc et s'étend sur une superficie de 2.560 km^2 entre la région du Tangérois et du Gharb (cf. Fig. n° 7). Il est connu pour son bassin hydraulique et son fleuve dont il emprunte le nom. La population totale de Loukkos (RGP, 2004) a été évaluée à 542.250 habitants en 2004 dont 35% est urbaine. Ce périmètre compte 89.944 ménages dont 46.848 ménages urbains (soit 52% de ménages).

La Superficie Agricole Utile (SAU, ci-après) de périmètre de Loukkos s'étend sur 147.300 ha. Ce périmètre a une localisation géostratégique à proximité de l'Europe (150 km) favorable à l'export de produits agricoles via le transport routier. Le Loukkos jouit également d'autres atouts naturels favorisant un développement d'une gamme diversifiée de produits maraîchers (la fraise, l'asperge, la pomme de terre et le melon,…). Ces atouts se traduisent par : une abondance des précipitations (une pluviométrie annuelle d'environ 700 mm), une grande disponibilité de ressources hydriques (un volume mobilisable des eaux superficielles de 610 Mm^3 et de 91 Mm^3 pour les eaux souterraines), un climat méditerranéen distingué par l'alternance d'une saison humide et fraîche et d'une saison sèche et chaude, une main d'œuvre jeune et abondante (ORMEVAL, 2009). Les atouts précités offrent de réelles opportunités pour la mise en œuvre des investissements rentables dans le secteur maraîcher.

Figure n°7. « Localisation géographique du périmètre de Loukkos »

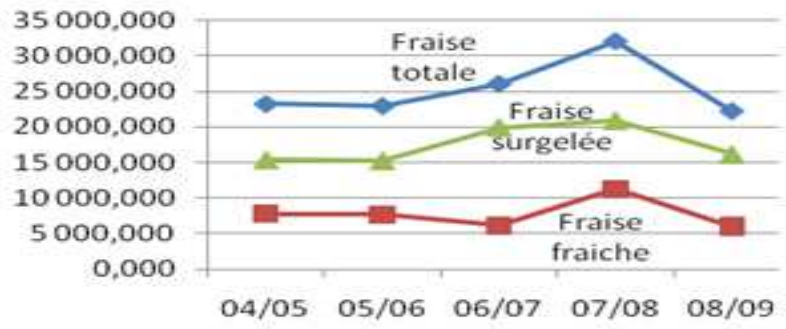


Source : ORMEVAL (2009)

Le périmètre de Loukkos représente le premier bassin de production et d'exportation de fraises (5.000 ha en 2008, avec un potentiel de production de 120.000 t dont 85.000 t destinées à l'export, soit 80% des exportations marocaines). Ce secteur a connu une extension rapide depuis la mise en œuvre du périmètre irrigué, favorisant un grand potentiel de production d'une gamme bien diversifiée et de bonne qualité de produits maraîchers. La croissance spectaculaire du secteur de fraises résulte du

développement des marchés d'export de produits frais et surgelés (les marchés européens, les Etats-Unis et l'Australie) et d'une hausse de la demande sur le marché local. Les exportations de fraises (cf. Fig. n°8) ont connu une croissance progressive depuis la campagne agricole 2004/2005 pour chuter pendant la campagne 2008/2009. Cette régression est expliquée par une baisse de rendement dû à l'abondance des précipitations au cours de cette campagne. Par ailleurs, le secteur de fraise a une grande importance socio-économique dans le périmètre de Loukkos (AMCEF, 2009). Ce secteur emploie 65% de la population rurale locale et assure 3.000.000 journée de travail/an (soit plus 1.000 journée de travail/ha de fraisier).

Figure n°8. « Evolution des exportations de la fraise dans le Loukkos au cours des compagnes agricoles 2004/2005-2008/2009 »



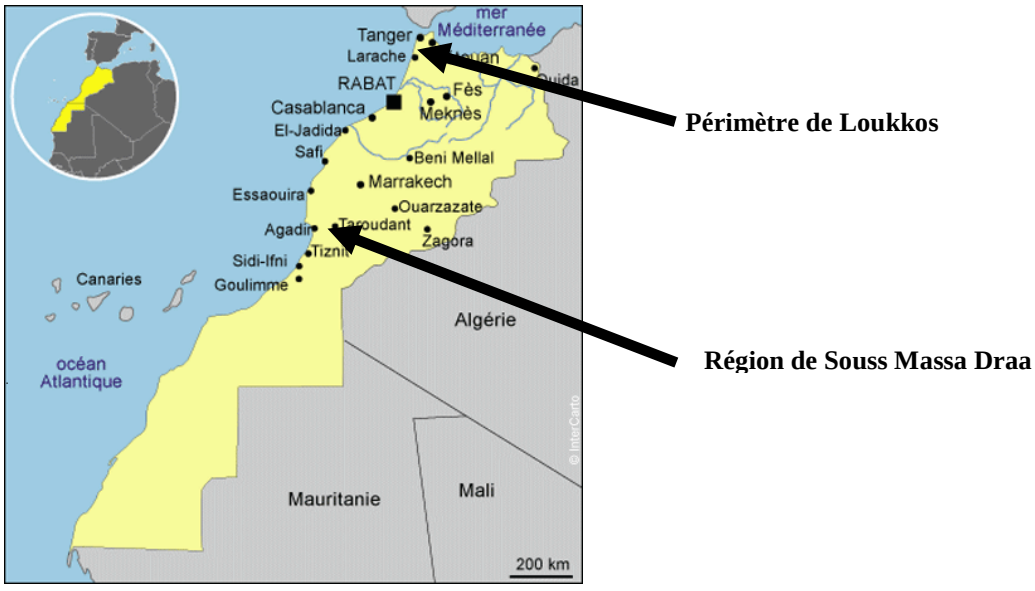
Source : ORMEVAL (2009)

Le Loukkos se distingue par une forte attractivité des investisseurs étrangers dans le secteur de fraises (70% de la totalité des investissements et 65% des exportations marocaines). Ces investissements sont essentiellement menés par des opérateurs espagnols (70% des IDE, 65% des exportations marocaines de la fraise). L'implantation de ces opérateurs résulte d'une délocalisation partielle de la culture de fraise (3000 ha) de leur pays d'origine au Maroc dans les années 1990 (AMCEF, 2009). Cette délocalisation s'est inscrite dans une logique de compétitivité des deux facteurs terre et travail au Maroc. Contrairement à la RSMD, le Loukkos (ABH, 2005) jouit d'une richesse de ressources hydriques (un potentiel hydrique exploitable de 2.260.000 m^3/an et des prélèvements annuels ne dépassant pas 140.000 m^3). Le périmètre de Loukkos bénéficie également d'une grande disponibilité de terres agricoles fertiles, une absence des problèmes dans la gestion sociale du personnel dans le secteur agricole liée à une faible organisation syndicale de la main d'œuvre (cf.Tab.n°7).

Tableau n°7. « Principales caractéristiques des deux terrains d'étude »

	Région de Souss Massa Draa	Périmètre de Loukkos
Situation géographique	Sud-ouest du Maroc	Nord-ouest du Maroc
Produits phares	Tomate, haricot vert, poivron, courgette, melon et agrumes	Fraise
Contributions dans les exportations marocaines (%)	65-75% selon les produits (tomate, haricot vert, poivron, courgette, melon et agrumes)	80% pour la fraise
Spécificités des IDE	Ancrage historique et diversité des pays d'origine des IDE	Ancrage historique des IDE d'origine espagnole
	Émergence récente des IDE d'origine espagnole	Développement récent des IDE d'origine française
Atouts	Conditions pédoclimatiques propices à une gamme diversifiée de primeurs	Disponibilité de terres fertiles
	Gain de précocité par rapport aux calendriers de production en Europe	
	Compétences techniques, structures de recherche et de développement agricole	Abondance de ressources hydriques
		Tissu agro-industriel bien développé notamment à Larache
Contraintes	-Pression foncière; -Importants déficits hydriques ;	-Région ventée ; -Topographie accidentée ;
	Problèmes dans la gestion sociale du personnel	Faible disponibilité des structures de recherche et de développement agricole

Figure n°9. « Situation géographique des deux terrains d'étude»



Source : http://maps.google.fr

2. Ressources naturelles, infrastructures et systèmes de production maraîchère dans les zones d'étude dans la RSMD

Dans notre approche empirique relative à l'analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher sur les économies agricoles locales, nous avons sélectionné trois zones d'étude situées dans la RSMD. Le choix de cette région est justifié par son importante contribution dans la superficie (53%), la production et les exportations nationales (71%) dans le secteur de primeurs (MAPM, 2008). Cette région se caractérise aussi par sa forte attractivité des IDE dans le secteur maraîcher (63% des IDE) à l'échelle nationale (Fertoul, 2004). Nous avons choisi trois zones d'étude constituées de communes situées dans trois provinces de la RSMD: Chtouka-Ait Baha, Inzegane-Ait Melloul et Taroudant (cf.Fig.n°10 et 11). La sélection de ces communes a été basée sur trois principaux critères: i) l'importance de cultures maraîchères dans la superficie et la production régionales; ii) l'attractivité contrastée des IDE dans le secteur maraîcher; iii) la distance géographique entre les IDE et les exploitations agricoles locales.

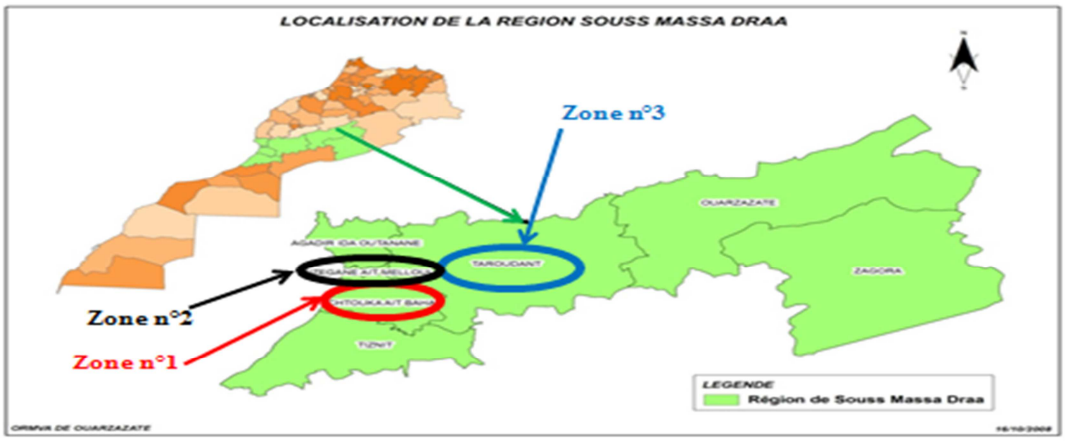
Dans l'analyse des spécificités des trois zones d'étude dans la RSMD, nous avons mobilisé différentes sources de données : les statistiques de l'ORMEVA, le Recensement Général de l'Agriculture (RGA, 1996), le Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH, 1994 ; RGPH, 2004), les statistiques du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2005 ; HCP, 2006 ; HCP, 2007 et HCP, 2008).

Figure n°10. « Provinces de la région de Souss Massa Draa »



Source : CRSMD (2008)

Figure n°11. « Localisation des trois zones d'étude dans la région de Souss Massa Draa »



Source : CRSMD (2008)

2.1. Caractéristiques générales des trois zones d'étude

La première zone englobe cinq communes de la province de Chtouka-Ait Baha : Ait Amira, Sidi Bibi, Oued Essafa, Belfaa et Inchaden. Elle se distingue par sa *forte attractivité des IDE* dans le secteur maraîcher (89 exploitations, 1807 Ha environ). Cette zone (cf. Fig.n°12 et 12 bis) abrite les populations rurales les plus peuplées de la RSMD (47.458 habitants dans la commune d'Ait Amira, par exemple). Ces populations ont connu une importante croissance démographique entre 1994 et 2004, en particulier dans les deux communes d'Ait Amira et de Sidi Bibi (87%, soit un accroissement de 25.257 à 47.458 habitants pour la commune d'Ait Amira). Cette croissance démographique a été favorisée par une forte implantation des IDE et des groupes capitalistes marocains dans le secteur maraîcher très intensif en travail, offrant d'importantes opportunités d'emploi pour la population locale et également pour celle originaire d'autres régions marginalisées du Maroc.

Quant à *la deuxième zone*, elle est constituée de quatre communes situées dans la province d'Inzegane-Ait Melloul : Ait Melloul, Qliaa, Temssia et Oulad Dahou. Elle se caractérise par *un essor limité des firmes étrangères* (3 projets) *et une exposition aux IDE* par sa proximité géographique de la première zone d'étude. La deuxième zone abrite les populations rurales les moins peuplées de la RSMD (une population n'atteignant pas 9.620 habitants en 2004 dans la commune de Qliaa, par exemple). Ces populations ont connu une faible croissance démographique (11-14%, soit une hausse de 8.585 à 12.902 habitants selon les communes) entre 1994 et 2004 (cf.Fig.n°12 et 12 bis). Cette

tendance s'explique par un développement spectaculaire de l'exode rural, favorisé par une proximité géographique (8-13 km) des communes rurales de milieux urbains (des opportunités d'emplois non agricoles). En effet, la contribution de ménages ruraux dans la population totale a connu une importante baisse de 47 à 20% entre 2000 et 2010 dans la commune de Qliaa.

En ce qui concerne *la troisième zone*, elle englobe neuf communes de la province de Taroudant : Sidi Dahmane, Sidi Taher, Ahmer Glalcha, Sidi Bourja, Freija, Ait Igess, Oulad Aissa, Igli et Ait Iazza. Cette zone se distingue par un *éloignement* (120-160 km) *et une absence des IDE*, bien qu'elle jouisse des conditions propices aux cultures maraîchères comme les deux premières zones d'étude. Les populations rurales de cette zone sont moins peuplées en comparaison de celles de la première zone (une population n'atteignant pas 13.000 habitants en 2004). La troisième zone se caractérise par une croissance démographique (cf.Fig.n°12 et 12 bis) généralement faible entre 2000 et 2010 (des taux de croissance entre 14 et 56%). Cette évolution démographique est expliquée par la faible attractivité de la troisième zone pour la main d'œuvre agricole locale et migrante, liée à sa vocation du maraîchage en plein champ traditionnel et non intensif en travail.

2.2. Ressources hydriques

La première zone dispose de trois ressources hydriques superficielles : i) la vallée de Souss (45 Mm^3, soit 8% de ressources hydriques superficielles régionales) ; ii) la vallée de Massa (138 Mm^3, soit 25 % de ressources hydriques superficielles régionales) ; iii) le barrage de Youssef Ben Tachfine. Par ailleurs, la vallée de Souss (191 Mm^3, soit 34% de ressources hydriques superficielles régionales) et le barrage d'Imi Lhank représentent les deux ressources hydriques superficielles dans la troisième zone (ABH, 2005). La diversité de ressources hydriques a favorisé une importante émergence de périmètres irrigués dans les première et troisième zones d'étude. Les périmètres irrigués couvrent 22-62% de la SAU des communes dans la première zone (cf.Fig.n°12 et 12 bis). Ils sont essentiellement concentrés dans les deux communes d'Ait Amira et de Belfaa (49 et 42% de la SAU, soient 7350 et 8896 ha respectivement). Quant à la troisième zone, les périmètres irrigués sont plus fréquents dans les communes d'Ahmer Glalcha, d'Oulad Aissa et de Sidi Taher (83-88% de la SAU, soient entre 4116 et 5145 ha).

La vallée de Souss (45 Mm^3, soit 8% de ressources hydriques superficielles régionales) constitue la seule ressource hydrique superficielle dans la deuxième zone (ABH, 2005 ; cf.Fig.n°12 et 12 bis). Les limites de ces ressources ont engendré un faible développement de périmètres irrigués (de

372 à 3100 ha). En effet, les agriculteurs ont recours à un pompage excessif des eaux souterraines, provoquant ainsi d'importants déficits hydriques (un rabattement annuel de la nappe phréatique évalué à 2 m).

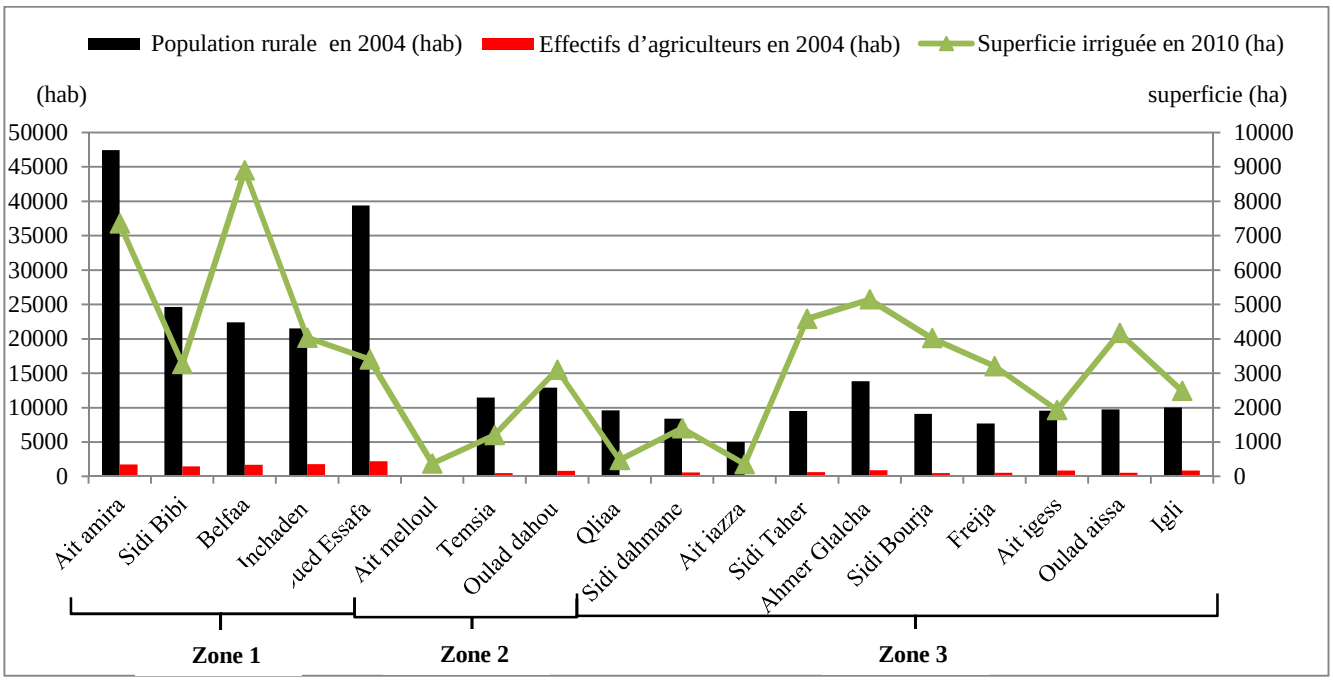
Néanmoins, les agriculteurs dans les trois zones d'étude développent leurs activités de production dans un environnement marqué par une forte pression sur les ressources hydriques depuis les années 1990 : un déficit hydrique annuel évalué à 250.000 m^3/an en moyenne (ABH, 2005). Les prélèvements hydriques moyens (600.000 m3/an) sont largement supérieurs au potentiel hydrique exploitable (240.000 m3/an). En effet, les superficies de périmètres irrigués (cf.Fig.n°12 et 12 bis) n'ont pas généralement évolué entre 2000 et 2010 dans les deux premières zones, contrairement à celles de la troisième zone (soit une hausse de 2390 à 5145 ha selon les communes). L'émergence de ces périmètres a été favorisée par un récent essor du maraîchage intensif et une disponibilité de ressources hydriques dans la troisième zone.

2.3. Ressources foncières

La première zone dispose de plusieurs atouts fonciers (RGA, 1996 ; cf.Fig.n°12 et 12 bis) pour des investissements agricoles à grande échelle. Les propriétés agricoles privées sont très répandues (66-99% de terres agricoles, soit entre 5.562 et 10.548 ha) à l'exception de la commune de Sidi Bibi (9% de terres agricoles, soit 569 ha). En outre, les terres de moyenne et de grande taille sont plus fréquentes dans la première zone (6-16% de ménages agricoles disposant d'une SAU supérieure à 10 ha, 2055 ha dans la commune d'Ait Amira par exemple) comparée aux autres zones d'étude. Ces atouts fonciers ont favorisé une importante implantation des opérateurs capitalistes marocains et étrangers dans le secteur maraîcher, en particulier dans les communes d'Ait Amira et d'Oued Essafa. Ces opérateurs privilégient généralement une location de terres à grande échelle (16 et 15% SAU cédée en location, soit entre 1319 et 1599 ha selon les communes), avec une mise en œuvre des investissements lourds dans les autres structures en amont et en aval (serres, système d'irrigation localisée, unités de conditionnement).

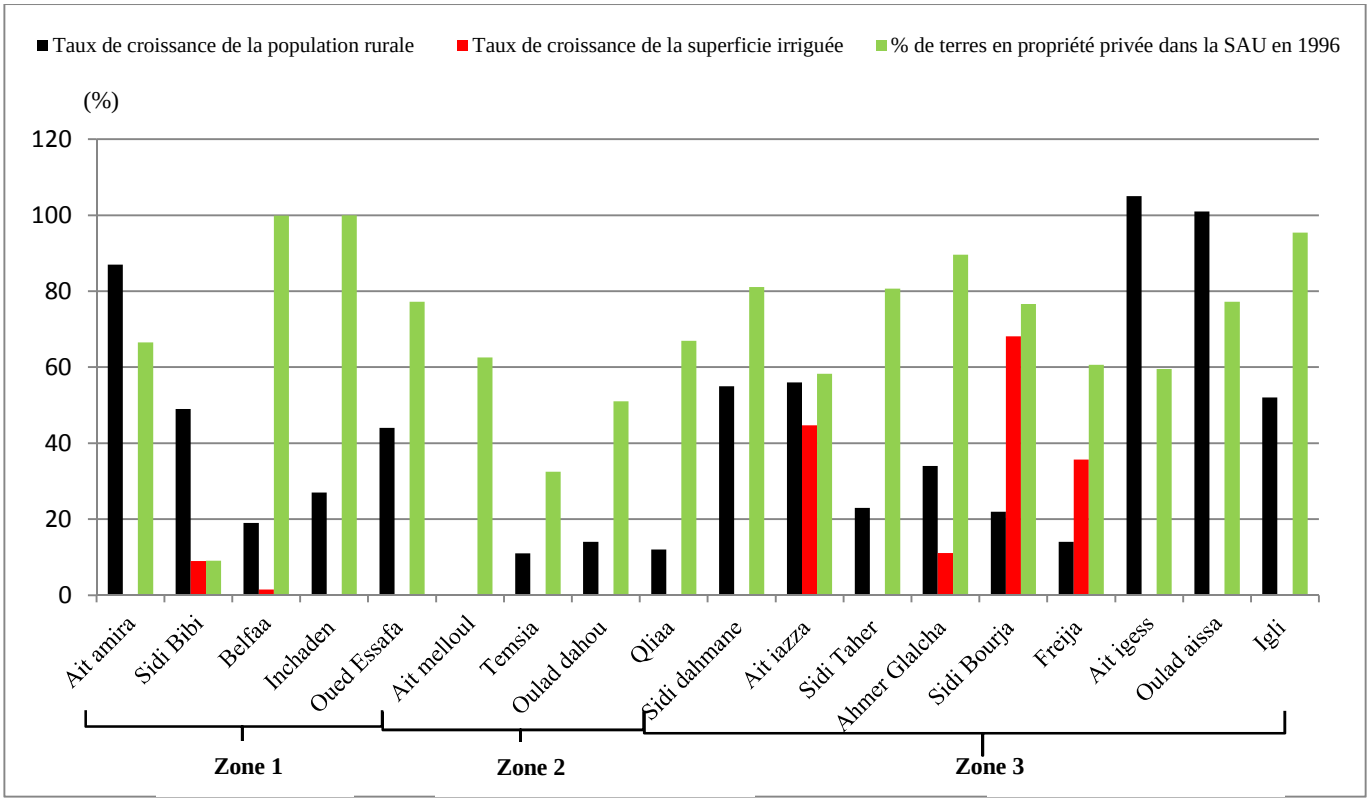
Les propriétés agricoles privées sont moins répandues dans la deuxième zone (32-66% de la SAU, entre 514 et 2.156 ha) en comparaison de celles de la première zone. Quant à la troisième zone, elle se distingue par une quasi-dominance de la micropropriété agricole (0-9% de ménages agricoles possédant une SAU supérieure à 10 ha). Ces contraintes foncières entravent une mise en place des exploitations agricoles à grande échelle. En effet, la location de terres agricoles est faiblement répandue dans la deuxième zone (3-28% de la SAU, entre 84 et 239 ha) et la troisième zone (0-7% de la SAU, entre 0 et 113 ha).

Figure n°12. « Caractéristiques des populations rurales, de ressources hydriques et foncières dans les communes des 3 zones d'étude dans la RSMD en 2010»



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), du RGA (1996) et de l'ORMEVA RSMD (2010 ; 2000)

Figure n°12 bis. « Evolution de la population rurale, de ressources hydriques et foncières dans les communes des 3 zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010»



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), du RGA (1996) et de l'ORMEVA RSMD (2010 ; 2000)

2.4. Spécificités du secteur maraîcher

Même si nos trois zones d'étude jouissent des conditions pédoclimatiques propices aux cultures maraîchères, ces zones diffèrent en termes de leur : i) contribution dans la superficie et la production maraîchères régionales ; ii) nature des systèmes de production maraîchère; iii) niveau de diversification des primeurs ; iv) organisation professionnelle des agriculteurs; v) infrastructures en aval dans le secteur maraîcher.

2.4.1. Vocations des zones d'étude dans le secteur maraîcher

La première zone (cf. Tab. n°8) abrite le principal bassin maraîcher régional. Elle a une vocation de primeurs sous serre (78 et 80% de la superficie et de la production régionales) et en plein champ (37% et 44% de la superficie et la production régionales) destinées essentiellement au marché d'export. En outre, cette zone se distingue par une adoption très répandue des systèmes de production sous serre à haute technicité et très intensifs en travail (47% de la superficie pour 68% de la production régionale).

Tableau n°8. « Importance des provinces de Chtouka-Ait Baha, de Taroudant et d'Inzegane Ait Melloul dans le secteur maraîcher de la RSMD (en moyennes) au cours de la période 2004-2008 ».

	Superficie (%)					Production (%)				
	Chtouka-Ait Baha	Taroudant	Inzegane-Ait Melloul	Autres provinces	Total	Chtouka-Ait Baha	Taroudant	Inzegane-Ait Melloul	Autres provinces	Total
Primeurs sous serre	78,9	10,56	10,5	0	100	80,55	8,19	11,26	0	100
Primeurs en plein champ	37,08	49,98	12,94	0	100	44,29	45,06	10,65	0	100
Maraîchage de saison	25,92	36,57	4,43	33,08	100	37,25	36,45	6,63	19,67	100
Totalité du maraîchage	46,7	32,31	8,26	12,74	100	67,64	13,61	8,66	18,75	100

Source : d'après les statistiques du HCP (2005 ; 2006 ; 2007 ; 2008)

Quant à *la deuxième zone*, elle se caractérise par un développement de primeurs en plein champ et sous serre à proximité des milieux urbains. Néanmoins, les systèmes de production sous serre dans cette zone sont moyennement intensifs en travail (10% de la superficie maraîchère pour 11% de la production régionale) en comparaison de ceux adoptés dans la première zone (cf. Tab. n°8). En ce qui concerne *la troisième zone*, elle représente le deuxième bassin maraîcher régional (32 % de

la superficie maraîchère pour 13% de la production régionale). Elle a une vocation de primeurs en plein champ (49% de la superficie pour 45% de la production régionale) et de maraîchage de saison (36 % de la superficie pour 36% de la production régionale). Cette zone connaît un développement très limité des systèmes de production sous serre (10 % de la superficie pour 8% de la production régionale) comparée à la première zone d'étude.

2.4.2. Importance et évolution des superficies maraîchères

Le secteur maraîcher (cf.Fig.n°13 et 13 bis) a occupé une part plus importante dans la Superficie Agricole Utile (SAU) des communes de la première zone en 2010 (10-37% de la SAU, soit 1466-2768 ha) en comparaison de celle de la deuxième zone (3-26% de la SAU, soit 133-409 ha) et de la troisième zone d'étude (0,9-12% de la SAU, soit 5-644 ha). La superficie maraîchère a connu une croissance spectaculaire entre 2000 et 2010 dans *la première zone*, en particulier dans les communes d'Inchaden, Sidi Bibi et de Belfaa (79-157%, soit une hausse de 569 à 1466 ha selon les communes). Ces communes se distinguent par une récente attractivité des investisseurs marocains et étrangers capitalistes dans le secteur maraîcher. Cette attractivité résulte d'une forte pression foncière dans les communes d'Ait Amira et d'Oued Essafa, caractérisées par un ancrage historique des opérateurs capitalistes dans le secteur maraîcher.

La superficie maraîchère n'a été marquée que par une faible croissance dans *deuxième zone* (5-19%, soit une hausse de 214 à 351 ha selon les communes) entre 2000 et 2010, à l'exception de la commune de Qliaa (50%, soit une hausse de 271 à 409 ha). Le développement limité de cultures maraîchères dans cette zone a été essentiellement lié à une forte pression sur les ressources locales. Ceci s'est traduit par une faible disponibilité de ressources hydriques superficielles conjuguée à un rabattement croissant de la nappe phréatique ainsi qu'une forte pression urbaine sur les terres agricoles.

La majorité des communes de *la troisième zone* se caractérise par une croissance relativement faible de la superficie maraîchère entre 2000 et 2010 (17-306%, soit une augmentation de 58 à 644 ha selon les communes) comparée à celle de la première zone d'étude (cf.Fig.n°13 et 13 bis). Cette croissance enregistrée dans la troisième zone a été favorisée par une émergence de périmètres irrigués et un développement croissant de cultures maraîchères chez les petits producteurs adhérents à des coopératives agricoles. Néanmoins, les communes de Sidi Dahmane, d'Ait Iazza et d'Ahmer Glalcha ont connu une importante décroissance de leur superficie maraîchère entre 2000 et 2010 (-86 à -75%,

soit une baisse de 644 à 5 ha selon les communes). Cette décroissance est liée à un développement des secteurs agrumicole et d'élevage du bétail productif (vaches laitières) au détriment de maraîchage traditionnel à faible valeur ajoutée (pomme de terre, navet, pastèque,…).

2.4.3. Systèmes de production maraîchère

Les cultures maraîchères conduites sous serre (cf.Fig.n°13 et 13 bis) sont très répandues dans *la première zone*, en particulier dans les communes d'Oued Essafa, d'Ait Amira et de Sidi Bibi (75-90% de la superficie maraîchère en 2010, entre 1160 et 2348 ha). Ces systèmes de production ont connu une importante croissance dans les trois communes précitées entre 2000 et 2010 (65-125%, une hausse de 1267 à 2093 ha dans la commune d'Ait Amira par exemple). L'accroissement de la superficie des cultures maraîchères sous serre était au détriment de celles développées en plein champ. En fait, la superficie occupée par ces cultures se distingue par une légère hausse entre 2000 et 2010 (inférieur à 25%, soit une évolution de 637 à 675 ha dans la commune d'Ait Amira par exemple).

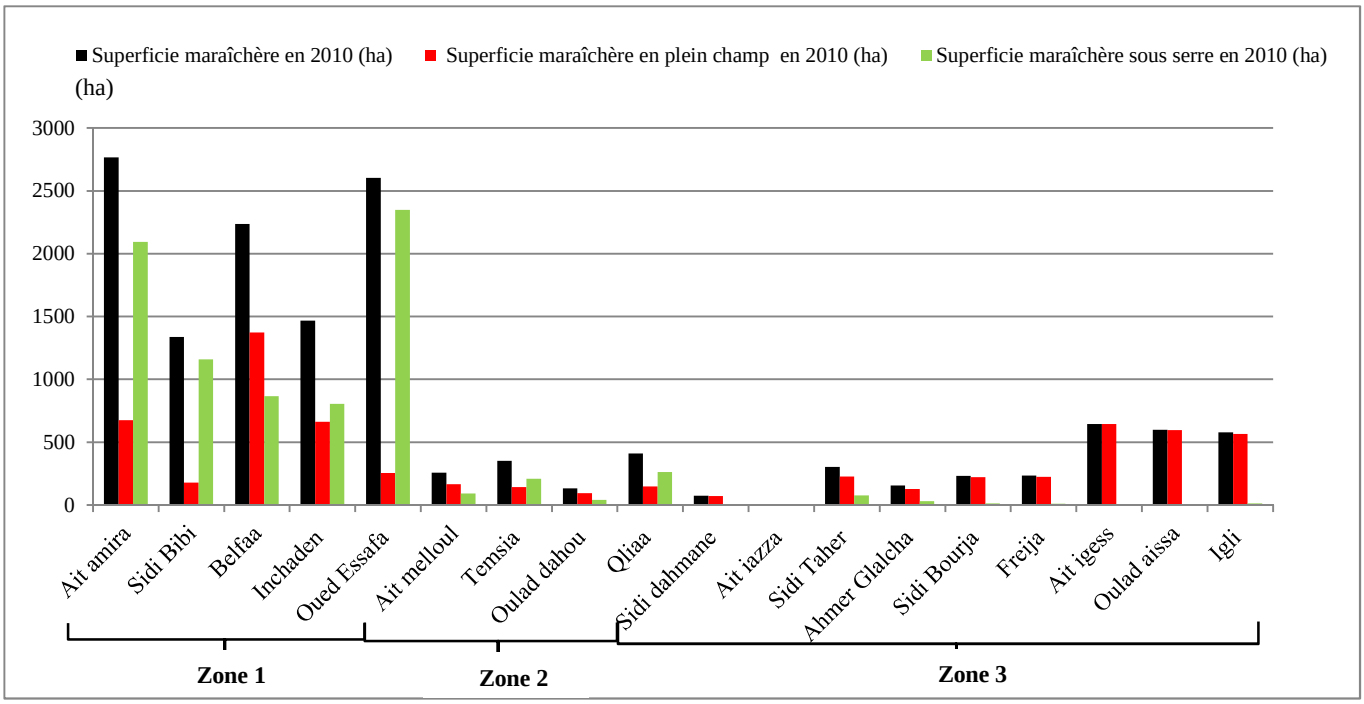
Le développement spectaculaire des systèmes de production sous serre dans les communes d'Oued Essafa, d'Ait Amira et de Sidi Bibi, résulte d'un ancrage historique (implantation depuis les années 1980) et d'une extension de la taille des firmes capitalistes marocaines et étrangères dans le secteur maraîcher. Par ailleurs, les deux communes de Belfaa et d'Inchaden ont jouit d'une importante croissance de la superficie de cultures maraîchères conduites en plein champ entre 2000 et 2010 (34-78%, soit une hausse de 1021 à 1372 ha dans la commune de Belfaa par exemple). Ces deux communes se distinguent également par une émergence récente des systèmes de production sous serre (38-54% de la superficie maraîchère en 2010).

Les opérateurs dans le secteur maraîcher dans la *deuxième zone* (cf.Fig.n°13 et 13 bis) investissent dans des systèmes de production moyennement intensifs en travail (29-63% de la superficie maraîchère sous serre en 2010). La production sous serre est plus fréquente dans les communes de Temsia et de Qliaa (59-63% de la superficie maraîchère en 2010, entre 208 et 261 ha). Ces systèmes de production ont connu une importante croissance dans ces communes entre 2000 et 2010 (72- 298 %, soit une hausse de 52 à 208 ha dans la commune de Temsia par exemple) contrairement aux cultures maraîchères conduites en plein champ (-49%, soit une baisse de 280 à 143 ha dans la commune de Temsia par exemple). Ces profondes mutations dans le secteur maraîcher ont été favorisées par un essor récent des investisseurs capitalistes marocains et étrangers dans le secteur

maraîcher sous serre. Ces opérateurs développent leurs activités de production dans cette zone suite à une forte pression sur les ressources foncières dans la première zone.

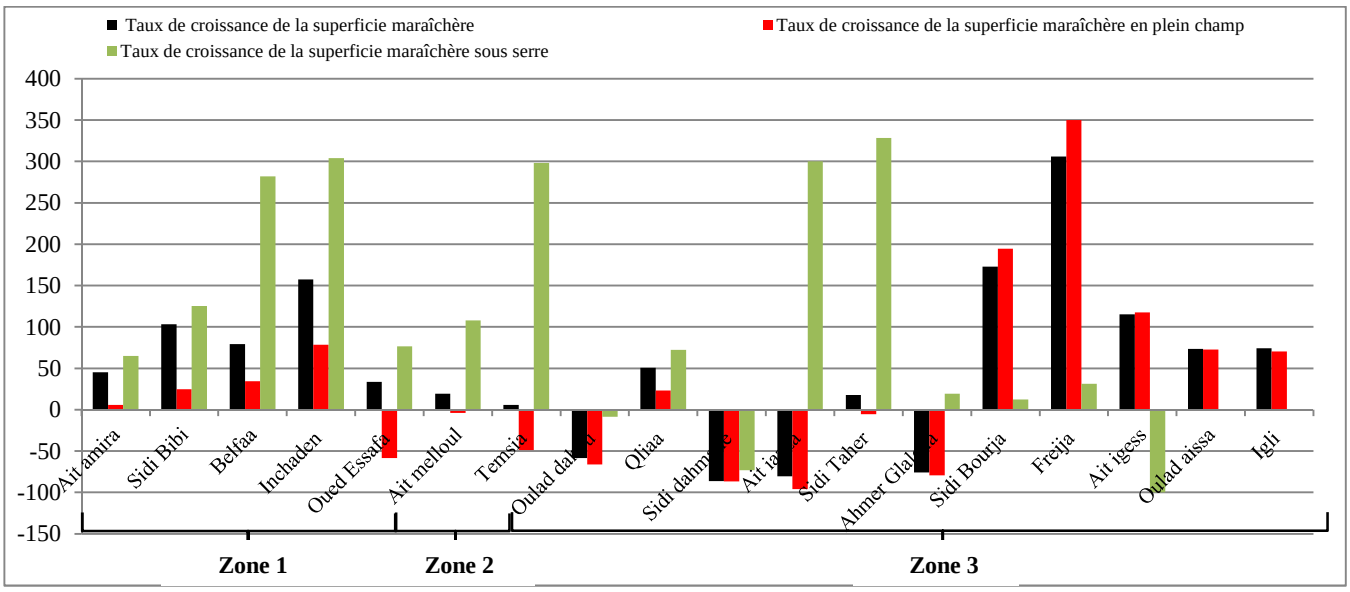
La troisième zone (cf.Fig°13 et 13 bis) se caractérise par un développement très limité des cultures conduites sous serre (0-25% de la superficie maraîchère en 2010, soit 0-76 ha) contrairement au maraîchage en plein champ (20-100% de la superficie maraîchère en 2010, soit 1-644 ha). Les systèmes de production sous serre ne représentent que de petites niches. Ils sont essentiellement concentrés dans les communes de Sidi Taher (76 ha), d'Ahmer Glalcha (29 ha) et d'Igli (13 ha). Par ailleurs, les autres communes de la troisième zone ont bénéficié d'une importante croissance de la superficie réservée aux cultures maraîchères en plein champ entre 2000 et 2010 (70-350%, soit une hausse de 50 à 644 ha selon les communes).

Figure n°13. « Superficies des systèmes de production maraîchère dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD en 2010»



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), de RGA (1996) et de l'ORMEVARSMD (2010 ; 2000)

Figure n°13 bis. «Evolution des superficies des systèmes de production maraîchère dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010 »



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), de RGA (1996) et de l'ORMEVARSMD (2010 ; 2000)

2.4.4. Niveau de diversification des primeurs

La tomate (cf.Fig.n°14 et 14 bis) représente la principale culture dans le secteur de primeurs dans les deux premières zones (16-58% de la superficie des primeurs en 2010, soit 7-1142 ha selon les communes). Toutefois, cette culture est moins fréquente (0-31% de la superficie de primeurs, soit 0-21 ha selon les communes) dans la troisième zone à vocation de maraîchage en plein champ.

Les opérateurs maraîchers dans la première zone ont privilégié une diversification de leur production maraîchère. Cette diversification s'est traduite par une importante décroissance de la contribution de tomate dans la superficie des primeurs entre 2000 et 2010 (une baisse de 67 à 28% selon les communes). La diversification de la gamme primeurs s'explique par : une implantation croissante des investisseurs espagnols ciblant une production propre de haricot vert depuis la fin des années 1990. En outre, des opérateurs marocains et étrangers ont opté pour une introduction d'autres cultures maraîchères (concombre, poivron, haricot vert) imposée par une forte concurrence sur les marchés européens de tomate.

Les deux communes d'Oulad Dahou et de Qliaa situées dans la deuxième zone, se distinguent également par une diversification progressive de primeurs. La contribution de la tomate a connu une légère hausse (28% à Oulad Dahou) voire une baisse (-17% à Qliaa) dans la superficie de primeurs entre 2000 et 2010. Les opérateurs étrangers (hollandais et espagnols en particulier) ont contribué à la diversification de la production maraîchère, via le développement d'une production contractuelle de haricot vert auprès des agriculteurs locaux.

2.5. Organisation professionnelle et infrastructures en aval dans le secteur agricole

2.5.1. Organisation professionnelle des agriculteurs

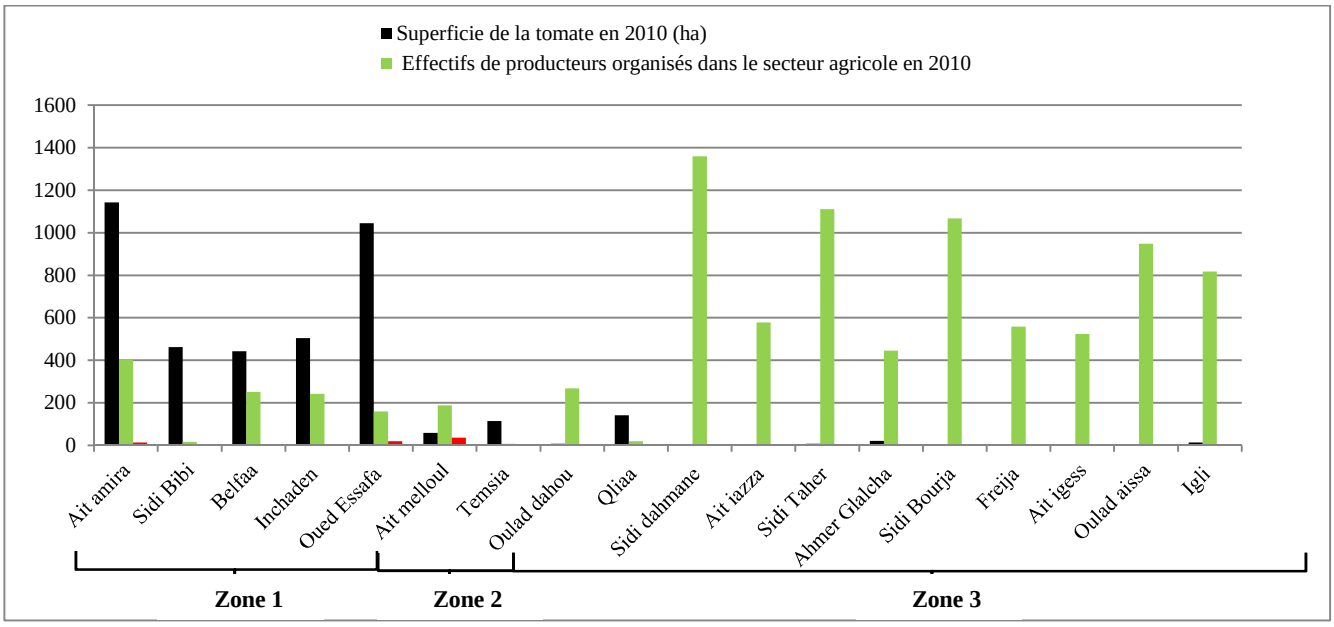
La quasi-dominance de la micropropriété agricole dans la troisième zone a favorisé une forte *organisation professionnelle* (cf.Fig.n°14 et 14 bis) des agriculteurs dans le cadre de coopératives agricoles, en particulier dans les communes de Sidi Dahmane et de Sidi Taher (1360 et 1111 agriculteurs en 2010). L'adhésion de petits producteurs à ces organisations professionnelles s'inscrit dans des logiques d'accès facilité aux intrants et de concentration de leur offre en outputs.

Même si la première zone abrite le principal bassin maraîcher régional, les agriculteurs sont moins organisés dans le secteur agricole (16-405 adhérents à des coopératives en 2010) en comparaison de ceux de la troisième zone. Les communes d'Oued Essafa et d'Ait Amira à forte attractivité des opérateurs capitalistes dans le secteur maraîcher, ont connu une importante croissance des effectifs d'agriculteurs adhérents à des coopératives entre 2000 et 2010 (300%, soit une hausse de 101 à 405 adhérents dans la commune d'Ait Amira par exemple). Ceci résulte d'une création de nouvelles coopératives maraîchères dans le cadre du plan stratégique agricole « Plan Maroc Vert ». Par ailleurs, les producteurs dans la deuxième zone sont rarement affiliés à des coopératives agricoles (7-268 producteurs en 2010 selon les communes) malgré leurs contraintes d'accès aux intrants et de sécurisation des débouchés d'outputs. Cette faible organisation professionnelle s'explique par une absence de prise d'initiatives d'organisation de la production agricole dans un cadre coopératif chez les petits et moyens producteurs.

2.5.2. Infrastructures en aval dans le secteur maraîcher

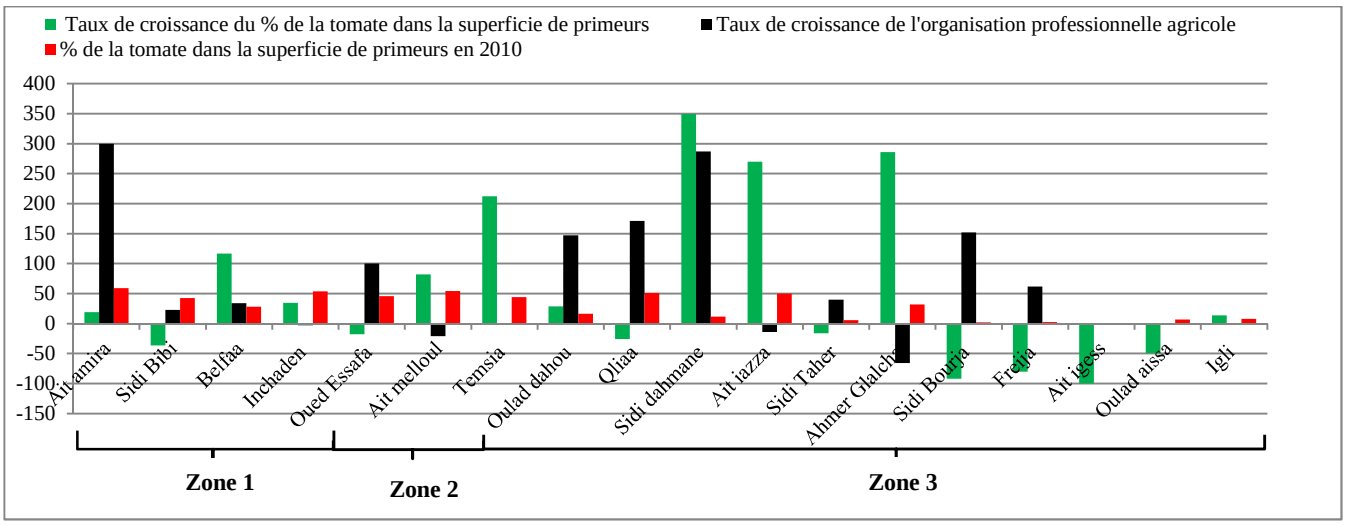
Les deux *premières zones d'étude* (cf.Fig.n°14 et 14 bis) disposent d'importantes infrastructures de valorisation des produits maraîchers en aval (42 et 39 unités de conditionnement et de transformation en 2010). La création de ces infrastructures a été renforcée par un ancrage historique des investissements capitalistes marocains et étrangers dans le secteur maraîcher dans la première zone, en particulier dans les deux communes d'Oued Essafa et d'Ait Amira (14 et 20 unités de conditionnement respectivement en 2010). Par ailleurs, la proximité géographique de la deuxième zone des centres urbains et du port a favorisé un grand essor des unités de conditionnement de produits maraîchers destinés à l'export dans la commune d'Ait Melloul (36 unités en 2010). En revanche, ces infrastructures sont rarement répandues dans la troisième zone (5 unités en 2010). Ceci s'explique par la vocation de maraîchage en plein champ de cette zone et une commercialisation des produits principalement sur le marché local.

Figure n°14. « Caractéristiques des primeurs, de l'organisation professionnelle et des infrastructures en aval dans le secteur agricole dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD en 2010 »



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), de RGA (1996) et de l'ORMEVARSMD (2010 ; 2000)

Figure n°14 bis. «Evolution de la superficie des primeurs et de l'organisation professionnelle dans le secteur agricole dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010»



Source : d'après les données de RGPH (1994-2004), de RGA (1996) et de l'ORMEVARSMD (2010 ; 2000)

3. Méthodologie de l'approche empirique

Dans notre étude, nous avons mobilisé diverses approches empiriques : des enquêtes qualitatives auprès des firmes étrangères et des enquêtes quantitatives destinées aux ménages agricoles locaux.

3.1. Enquêtes qualitatives

Afin d'analyser les modes d'organisation de la production au niveau des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc, nous nous sommes appuyé sur deux catégories d'enquêtes qualitatives réalisées au Maroc en juin 2009. La première catégorie consistait en des entretiens semi-directifs personnalisés, menés auprès des cadres des institutions publiques (ORMEVA, Agence pour le Développement Agricole, Ministère de l'agriculture et de la Pêche Maritime,…) et privées (l'Association Marocaine des Producteurs et Exportateurs de Fruits Et Légumes « APEFEL » et l'Association Marocaine des Conditionneurs et Exportateurs de Fraises « AMCEF »). Ces interviewés nous ont donné des éléments de cadrage sur le contexte de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc. La deuxième catégorie d'enquêtes qualitatives a été appuyée sur des entretiens

semi-directifs, sur la base d'un questionnaire commun auprès des directeurs de 15 entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher implantées dans la RSMD et le périmètre du Loukkos. Dans ces enquêtes, nous avons mobilisé un guide d'entretien dont la durée moyenne d'administration est estimée à 1 h 20 min.

Nous avons pris contact avec les firmes étrangères interviewées grâce à la collaboration des institutions publiques régionales (les ORMEVA de la RSMD et de Loukkos) et les associations professionnelles APEFEL et AMCEF. Le nombre limité des études de cas (15 firmes étrangères) s'explique par la difficulté d'accès aux informations (confidentialité) et le manque de données officielles sur les IDE au Maroc compte tenu de la sensibilité de cette question. Par ailleurs, notre objectif principal n'était pas tant l'exhaustivité de la description des comportements que de prendre en considération la diversité des situations. Ces enquêtes ont été menées dans trois zones marocaines : i) des entretiens auprès des cadres institutionnels à Rabat (6 jours) ; ii) des entretiens menés auprès des associations professionnelles et des directeurs des firmes étrangères dans le secteur maraîcher dans la RSMD (10 jours) et dans le périmètre de Loukkos (6 jours). Les institutions et les cadres interviewés sont présentés en annexe n°2.

3.2. Enquêtes quantitatives

Pour l'analyse empirique des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur les économies agricoles locales, nous avons opté pour des enquêtes quantitatives. Nous avons élaboré un échantillonnage des exploitations agricoles locales situées dans nos trois zones d'étude dans la RSMD. Cette démarche repose sur un objectif d'accumulation de données essentiellement quantitatives et de représentativité statistique de la population étudiée. Les enquêtes ont été réalisées de mai à septembre 2011 (une durée de 4 mois et demi) auprès des ménages agricoles locaux engagés dans des activités de production agricole au cours de la période 2000-2010.

Nous avons mené les enquêtes avec l'aide de deux enquêteurs avec qui nous avons travaillé durant la phase du terrain. Nous étions chargés de la réalisation des enquêtes auprès de ménages possédant de grandes exploitations agricoles. Nous avons également contribué à l'élaboration des autres enquêtes. La collecte des données a été appuyée sur un questionnaire quantitatif dont la durée moyenne d'administration est estimée à 1 h 45 min (soit une durée comprise entre 1 h 10 min et 2 h 40 min selon les cas).

La sélection des trois zones d'étude a été effectuée en deux phases: i) une analyse des données du Recensement Général de l'Agriculture (RGA, ci-après) de 1996 dans la RSMD; ii) des entretiens

personnalisés menés auprès des institutions publiques et professionnelles dans le secteur maraîcher (l'ORMEVA, la chambre d'agriculture et l'APEFEL) dans la RSMD. Ces entretiens avaient pour objectif la validation de notre échantillonnage des exploitations agricoles locales selon leur classe de taille en 2000 et leur zone de localisation, appuyé sur les données du RGA (1996).

Les exploitations agricoles interviewées ont été aléatoirement sélectionnées à la suite d'un *échantillonnage* effectué par stratification selon deux critères (cf.Tab.n°9): une stratification par taille et une stratification par localisation. En ce qui concerne *la stratification par taille*, nous avons sélectionné trois catégories des exploitations locales selon leur classe de taille (la SAU en 2000): i) 37,5% de petite taille (une SAU inférieure à 5 ha) ; ii) 37,5% de moyenne taille (une SAU comprise entre 5 et 15 ha) ; iii) 25% de grande taille (une SAU supérieure à 15 ha). Quant à *la stratification par localisation*, nous avons choisi des exploitations agricoles situées dans trois zones, distinguées par une exposition contrastée aux IDE. A la suite de cette stratification, nous avons sélectionné trois catégories des exploitations agricoles selon leur zone de localisation : i) 50% dans la zone 1 à forte attractivité des IDE ; ii) 25% dans la zone 2 exposée aux firmes étrangères par sa proximité géographique de la zone 1 ; iii) 25% dans la zone 3 la plus éloignée des IDE et non exposée à ces opérateurs étrangers.

Au final, nos enquêtes quantitatives portent sur un échantillon global de 240 exploitations agricoles locales dont les effectifs sont répartis comme suit sur les 3 zones d'étude:

- la première zone : 120 exploitations dont 48 de petite taille, 41 de moyenne taille et 31 de grande taille.
- la deuxième zone : 60 exploitations dont 22 de petite taille, 22 de moyenne taille et 16 de grande taille.
- la troisième zone : 60 exploitations dont 21 de petite taille, 23 de moyenne taille et 16 de grande taille.

Tableau n°9. « Répartition des effectifs des exploitations agricoles locales enquêtées dans les trois zones d'étude selon leurs taille et zone de localisation en 2000 »

	Zone 1		Zone 2		Zone 3		Ensemble des 3 zones	
	Fréquence	%	Fréquence	%	Fréquence	%	Fréquence	%
Petites exploitations	48	20	22	9,16	21	8,75	91	37,9
Moyennes exploitations	41	17,08	22	9,16	23	9,58	86	35,8
Grandes exploitations	31	12,9	16	6,66	16	6,66	63	26,25
Total par zone	120	50	60	25	60	25	240	100

4. Dispositifs de collecte des données primaires

4.1. Guides d'entretien mobilisés dans les enquêtes qualitatives

Dans nos enquêtes qualitatives, nous nous sommes appuyés sur *deux types de guide d'entretien* semi-directif :i) le premier est destiné aux directeurs des entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher; ii) le deuxième est mené auprès des cadres des institutions publiques et des associations professionnelles. *Le premier guide d'entretien* est constitué de questions ouvertes composant cinq grandes rubriques (cf. annexe n°3). Les questions posées dans les deux premières rubriques portent sur : i) les caractéristiques de la firme étrangère implantée au Maroc et celles de sa maison-mère dans le cas échéant ; ii) l'historique d'implantation au Maroc; iii) les structures de commercialisation et les marchés d'export ; iv) les modes d'approvisionnement contractuel auprès des producteurs locaux dans le cas échéant. Tandis que les trois autres rubriques concernent les raisons et les contraintes d'implantation de la firme au Maroc ainsi que ses relations avec les agriculteurs locaux.

Quant au *deuxième guide d'entretien*, il est composé de questions ouvertes constituant cinq rubriques (cf. annexes n°4, 5, 6 et 7) relatives aux firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc. Les deux premières rubriques portent sur l'historique et le contexte macroéconomique du développement des firmes étrangères au Maroc, le rôle de l'institution interviewée dans la promotion des IDE en agriculture. Les questions posées dans les trois autres rubriques du guide d'entretien sont relatives aux : i) facteurs d'attractivité et obstacles au développement des firmes étrangères ; ii) déterminants de la mise en œuvre des partenariats entre des opérateurs marocains et étrangers; iii) rôles des politiques agricoles au Maroc dans l'attractivité des IDE ; iv) perspectives du développement des firmes étrangères.

4.2. Questionnaire utilisé dans les enquêtes quantitatives

Lors de la réalisation de nos enquêtes quantitatives auprès des ménages agricoles locaux, nous avons mobilisé un questionnaire quantitatif directif. Les questions ont été posées pour les années 2010 et 2000, composant 9 rubriques constituées généralement de questions fermées (cf. annexe n°8).

La première rubrique porte sur la composition sociodémographique de ménages agricoles. Il s'agit de recenser tous les membres résident avec l'exploitant en termes de leur lien de parenté, âge, sexe, statut matrimonial ainsi que leur profession principale et secondaire. La deuxième rubrique est relative aux emplois agricoles et non agricoles effectués par les membres du ménage agricole au sein et à l'extérieur de l'exploitation familiale.

La troisième rubrique concerne les employés salariés recrutés sur l'exploitation du ménage. Il s'agit de dénombrer les salariés permanents et saisonniers ainsi que leurs caractéristiques (âge, sexe, origine, types d'activités et salaire). La quatrième rubrique est relative au foncier agricole dont les principales données collectées se rapportent aux caractéristiques : des parcelles de terres non exploitées (parcelles mises en jachère, des terres cédées en location ou en vente), des terres possédées et exploitées, des terres non possédées et exploitées par les ménages (terres prises par location), des perspectives de cession foncière et d'extension de la superficie de production chez les ménages.

La cinquième rubrique porte sur les actifs agricoles productifs (matériels agricoles, serres, systèmes d'irrigation, station de tête, …). Les principales données collectées se rapportent au recensement de ces actifs en termes de leur nombre, année d'acquisition et montants d'investissement. La sixième rubrique concerne les productions agricoles de ménages dont les principales données rassemblées sont relatives aux spécificités et aux performances techniques de la conduite des cultures. La septième rubrique concerne les caractéristiques et les clauses des contrats de production signés par les ménages locaux (type de culture, système de production, durée de contrat, identité du partenaire contractuel en aval, clauses contractuelles monétaires et celles d'approvisionnement en volume ou/et qualité).

La huitième rubrique est relative à la commercialisation des outputs agricoles de ménages locaux dont les données collectées incluent l'identité et l'origine des acheteurs, la durée de la relation commerciale, la valeur et les modalités de fixation des prix de vente des outputs. Enfin, la neuvième rubrique porte sur les conditions de vie et les indicateurs de richesse de ménages agricoles locaux. Il s'agit de recenser les effectifs et les montants des investissements dans des actifs non agricoles non productifs (équipements ménagers, moyens de transport et logement), l'évolution des dépenses non agricoles de ménages (alimentation, santé, scolarisation des enfants et habillement) ainsi que les crédits des ménages au cours de la période 2000-2010.

5. Rassemblement de données secondaires mobilisées dans notre étude

Au cours de la phase de réalisation de nos enquêtes de terrain au Maroc, nous avons également procédé à un rassemblement de données secondaires auprès de plusieurs institutions locales (cf. Annexe n°2). Tout d'abord, nous mobilisé les données mises à notre disposition par les services de l'Agence pour le Développement Agricole (ADA) relatives aux appels d'offre de location des domaines agricoles privés de l'Etat aux opérateurs privés marocains et étrangers (conditions d'accès, bilans des deux premières tranches du partenariat, profils des investisseurs étrangers bénéficiaires, …). En outre, nous avons utilisé les données communiquées par l'ORMEVA de la RSMD, concernant les ressources hydriques et foncières, les données démographiques et les spécificités du secteur agricole dans nos trois zones d'étude dans la RSMD. Les services de l'ORMEVA nous ont transmis des données rassemblant des éléments de cadrage sur les IDE implantés dans le secteur agricole dans la RSMD. Cela nous a permis de constituer une base de données, la plus complète possible de ces firmes étrangères même si elle n'est pas totalement exhaustive.

Dans notre étude, nous nous sommes aussi appuyés sur des données mises à notre disposition par le ministère de l'agriculture et de la pêche maritime, relatives à la stratégie agricole du Plan Maroc Vert, le Recensement Général de l'Agriculture (RGA, 1996) dans la RSMD, les dispositifs de la promotion des investissements marocains et étrangers dans le secteur agricole. Les statistiques concernant les ressources hydriques et la situation économique des terrains de notre étude ont été collectées auprès des services de l'Agence du Bassin Hydraulique (ABH) et la direction régionale du Haut-Commissariat au Plan (HCP).

Conclusion du chapitre III

La zone à forte attractivité des IDE dans la RSMD jouit de plusieurs atouts pour le développement des investissements capitalistes dans le secteur maraîcher à grande échelle, en comparaison avec les autres zones de notre étude. Ces atouts se traduisent essentiellement par : i) une grande disponibilité des propriétés agricoles privées de moyenne et de grande taille ; ii) une diversité de ressources hydriques superficielles ; iii) une adoption très répandue des systèmes de production modernes, diversifiés et intensifs en travail ; iv) une forte présence des infrastructures de valorisation des produits maraîchers en aval.

Toutefois, la durabilité de l'attractivité de la première zone d'étude pour les firmes étrangères est remise en question. Ceci est lié à une forte pression sur les ressources foncières et hydriques, conjuguée à des problèmes dans la gestion sociale du personnel. Ces contraintes d'accès aux ressources locales ont favorisé un essor des IDE dans la zone située à leurs alentours. Néanmoins, cette nouvelle zone d'implantation des firmes étrangères connaît des contraintes non négligeables entravant le développement des investissements dans une production maraîchère: une forte pression urbaine sur les terres agricoles, une organisation professionnelle limitée dans le secteur agricole, une faible disponibilité des propriétés agricoles privées et des déficits hydriques croissants. Bien qu'elle jouisse des conditions pédoclimatiques propices aux cultures maraîchères, la zone non concernée par les IDE se distingue par un développement très limité du maraîchage intensif. Ceci s'explique par une quasi-dominance de la micropropriété agricole, une faible présence des institutions chargées d'encadrement technique des agriculteurs et des infrastructures de valorisation des produits maraîchers.

Dans le chapitre suivant, nous analysons les logiques du choix des modes d'organisation de la production ou/et de l'approvisionnement chez les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc.

Chapitre IV :

Les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : entre une production propre et un approvisionnement contractuel

Introduction

Dans ce chapitre, nous nous interrogeons sur le fait que le choix des modes organisationnels de la production ou/et d'approvisionnement des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc, soit expliqué par leur logique de minimisation des coûts de transaction. Nous rappelons que nos propositions de recherche stipulent que l'investissement dans une production propre (une intégration verticale) chez les opérateurs étrangers pourrait être expliqué par une forte spécificité des actifs dans le cycle de production et la commercialisation des outputs. Par ailleurs, de faibles degrés de spécificité de ces actifs pourraient conduire les firmes étrangères à privilégier un approvisionnement contractuel (une forme hybride contractuelle) en matières premières auprès des producteurs locaux. Nous supposons également que les IDE opteraient pour un arbitrage entre une production propre et un approvisionnement contractuel au cours du temps selon l'évolution de leurs structures et l'adaptation à leurs contraintes de fonctionnement.

Tout d'abord, nous présentons une revue de littérature (section 1) relative à : i) la Théorie des Coûts de Transaction (TCT, ci-après) ; ii) les modes de gouvernance de la production au sein des firmes dans les secteurs agricole et agroalimentaire ; iii) les stratégies des firmes européennes dans le secteur des fruits et légumes dans les pays du Maghreb. Ensuite, nous exposons des éléments de cadrage sur les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher dans la RSMD (section 2). Enfin, nous discutons les résultats de notre enquête qualitative, appuyée sur 15 études de cas approfondies, relatives aux opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc (section 3). Nous nous basons sur une analyse des attributs de transactions dans le cycle de production et la commercialisation des outputs chez firmes étrangères afin d'identifier leurs logiques du choix des modes d'organisation de la production.

1. La Théorie des coûts de transaction et les modes de gouvernance de la production au sein des firmes dans les secteurs agricole et agroalimentaire

1.1.La Théorie des Coûts de Transaction

Coase (1937) a souligné que les transactions peuvent s'organiser à travers différentes institutions et oppose la firme au marché. Les agents économiques recherchent différents façons d'organiser leurs transactions, leur principal problème étant de choisir le mode d'organisation de la transaction le plus efficace. Le point de départ de Williamson (1979, 1996, 2002)-fondateur de la TCT- est de postuler que toute transaction économique engendre des coûts préalables à sa réalisation et des coûts d'exécution, appelés coûts de transaction. Les modes d'organisation sont des dispositifs de régulation alternatifs. Le choix de l'un entre eux se fait selon Williamson dans le but de minimiser les coûts de transaction. Ces coûts peuvent être définis comme des coûts de recherche d'information (prospection, comparaison du rapport qualité/prix des différentes prestations proposées, …), des coûts de négociation et de décision (rédaction et conclusion d'un contrat etc…) et des coûts de surveillance et d'exécution (suivi et contrôle de la qualité de la prestation, renégociation, …). Les coûts de transaction trouvent ainsi leur origine dans les comportements des agents et dans les attributs de transactions.

La TCT permet de comprendre dans quelle mesure une firme va choisir d'intégrer différentes activités ou de les externaliser. Cette décision de « faire » ou « faire-faire » repose sur deux *hypothèses comportementales* concernant les agents : i) une rationalité limitée (un comportement rationnel en présence d'une capacité cognitive limitée) ; ii) un opportunisme individuel dans un intérêt personnel en essayant d'utiliser les lacunes des contrats incomplets. Pour Williamson (1979), il existe trois principaux *attributs de la transaction* qui représentent une source de coûts : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence de la transaction.

La spécificité des actifs se réfère au degré avec lequel les actifs peuvent être redéployés vers des usages alternatifs et des utilisateurs alternatifs sans perte de valeur productive (Williamson, 1991). Dans la littérature (Williamson, 1979), nous distinguons six sources de la spécificité des actifs. La spécificité de site est liée à la localisation géographique des équipements engendrant un coût élevé de relocalisation des actifs. La spécificité des actifs physiques se matérialise par des investissements réalisés dans des équipements spécifiques pour la transaction considérée. Les actifs dédiés

correspondent aux investissements particuliers réalisés par l'offreur pour répondre à la demande exclusive d'un acheteur. La spécificité de l'actif humain se traduit par des compétences propres pour une transaction. La spécificité en investissements immatériels désigne les investissements faits pour créer la marque et entretenir sa réputation. La spécificité temporelle consiste en un besoin de coordination temporelle dans un processus de production dans une logique d'ajustement des flux.

L'incertitude désigne les perturbations auxquelles sont sujettes les transactions (Williamson, 2002). Elle peut prendre deux cas de figure selon Williamson (1979). L'incertitude externe représente les perturbations non-prédictibles de l'environnement. L'incertitude interne est la conséquence directe d'asymétries d'informations (une difficulté à contrôler la performance, la productivité et du comportement opportuniste de certains agents). Par ailleurs, *la fréquence de la transaction* affecte les coûts de transaction. Elle a un effet ambigu sur le mode d'organisation. D'une part, plus la transaction est répétée, plus on connaît son partenaire et plus il devient difficile pour lui d'être opportuniste. D'autre part, plus la transaction se répète et plus les individus ont des occasions de se comporter de manière opportuniste.

Les transactions peuvent être réalisées à travers trois *modes de gouvernance* (Williamson (1975 ; Williamson, 1985). Tout d'abord, le marché dont le mécanisme essentiel de coordination est le système de prix, fournit de fortes incitations, peu de contrôles administratifs et des règles légales du régime du droit des contrats. Ensuite, l'intégration (la hiérarchie) à l'opposé du marché, fournit peu d'incitations mais distinguée par des contrôles administratifs élevés. Elle a une bonne capacité d'adaptation aux changements de son environnement grâce à l'organisation des agents selon un principe de hiérarchie d'un pôle de contrôle. Enfin, la forme hybride représente un compromis entre les deux modes de gouvernance précités. Elle recouvre une diversité d'arrangements entre des entités légales autonomes travaillant ensemble (des accords interentreprises, des alliances, …). Le mécanisme central des formes hybrides est l'autorité, c'est-à dire la délégation consentie du pouvoir de décision.

Williamson (1985) stipule *un arbitrage entre les structures de gouvernance* en fonction des attributs de transactions, visant à économiser sur les coûts de réalisation des transactions. Ce raisonnement repose principalement sur la prise en compte de la spécificité des actifs comme source des coûts de transaction (Williamson, 1979). L'augmentation de la spécificité des actifs entraîne le recours des individus à des structures construites spécifiquement pour la transaction : une forme intégrée. Lorsque les actifs engagés dans une transaction sont génériques ou peu spécifiques, la structure de gouvernance la plus efficace (la moins coûteuse) est de recourir au marché (Williamson,

1996). La forme hybride correspond à une spécificité « moyenne » des actifs, suffisamment élevés pour créer une dépendance bilatérale exigeant une coordination et un contrôle réciproque. L'intégration est privilégiée si les coûts de transaction deviennent très élevés (notamment en présence d'une forte spécificité des actifs physiques et humains).

Lorsque l'on considère l'incertitude et la spécificité des actifs, pour un faible degré de spécificité, l'entreprise passera par le marché, alors que pour un niveau très élevé de spécificité, elle utilisera la hiérarchie, ceci quel que soit le niveau d'incertitude. En revanche, lorsque la spécificité des actifs est moyenne, l'entreprise aura recours à une forme hybride à condition que le niveau d'incertitude ne soit pas trop élevé (Williamson, 1991). L'intégration verticale a pour avantages de réduire l'incertitude (endogène à la transaction, technologique et du marché) et la propriété du savoir-faire (Gonzalez-Diaz et Vasquez, 2008).

1.2.Modes de gouvernance de la production des firmes dans le secteur agricole

Pour une firme implantée dans un pays étranger et engagée dans la production agricole, la commercialisation ou/et la transformation des produits, différents choix d'organisation de la production se présentent. Ces choix varient d'une intégration de la production à des formes hybrides contractuelles ou organisationnelles.

1.2.1. Intégration de la production et frontières de l'exploitation agricole

Dans le secteur des fruits et légumes, les firmes étrangères peuvent privilégier une intégration verticale de la production afin d'assurer leur approvisionnement sur le plan de la qualité et de la quantité des produits mis en marché. Les exigences des marchés de destination (pour ce cas, européens) sont élevées et nécessitent une sécurisation de l'approvisionnement (Reardon et Timmer, 2007). La production propre permet de garantir les flux et de sécuriser la quantité mise en marché en maîtrisant le calendrier de production. Une partie de la littérature empirique documente les phénomènes de consolidation de l'offre de biens agricoles et l'intégration de la production (Dolan et Humphrey, 2000 ; Maertens et Swinnen, 2009) en particulier quand les compétences de l'entreprise spécifiques à l'agriculture sont grandes (Eastwood *et al*., 2010).

Le choix privilégié d'une intégration verticale de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur des fruits et légumes peut être lié aux caractéristiques non observables des produits, la forte périssabilité, la forte volatilité des prix imposant une programmation de l'offre et de la demande (Chavas, 2001). En outre, ce choix peut être également lié aux problèmes des relations contractuelles (Hobbs et Young, 2000) en particulier dans un environnement caractérisé par une incertitude, une asymétrie d'information et une absence d'un tiers chargé de faire respecter les contrats (Reardon et Timmer, 2007).

La littérature en économie agricole insiste sur les des économies d'échelle fortes auxquelles les exploitations font face s'agissant de la supervision des travailleurs salariés (Eswaran et Kotwal, 1986). De même les imperfections des marchés des intrants peuvent poser des limites à l'accès aux ressources. En effet, l'importance de la supervision des travailleurs salariés est au cœur de la littérature sur la théorie de la firme (Jensen et Meckling, 1976). Les coûts de supervision sont particulièrement importants en agriculture. La dispersion des travailleurs sur une surface importante rend difficile cette supervision. De plus, les résultats de l'effort des travailleurs ne sont pas toujours directement observables et les aléas climatiques et biologiques génèrent des opportunités d'aléa moral pour les travailleurs. Cette caractéristique des travailleurs salariés est souvent mobilisée pour expliquer la taille optimale des exploitations agricoles (Schmitt, 1991 ; Deininger et Feder, 2001). Selon Allen et Lueck (1998), les formes d'organisation en agriculture sont déterminées par un arbitrage entre les coûts de supervision d'un côté et les gains de spécialisation et la facilité d'accès au capital de l'autre. Singh (2002) présente ainsi l'agriculture contractuelle comme un moyen, pour l'agribusiness, de se défaire de la relation de dépendance qu'il entretient avec le facteur foncier et les intrants en général. Les entreprises intégrant les fonctions de commercialisation et/ou de transformation peuvent y trouver une flexibilité de l'approvisionnement en fonction des conditions de mise en marché.

1.2.2. Recours à des structures de gouvernance hybride

L'intégration verticale peut avoir également des limites liées aux contraintes de déséconomie d'échelle et de la perte de contrôle (Ménard, 2004). De nouvelles formes d'organisation ont émergé afin de garantir un approvisionnement des marchés agroalimentaires et surmonter les limites de l'intégration verticale dans la production agricole (Ménard et Valceschini, 2005), en particulier des formes hybrides qui devraient promouvoir la sécurité, la conformité et la flexibilité (Barcala et al., 2009). Les formes hybrides sont des accords entre des entités indépendantes juridiquement mais qui

acceptent de partager certaines ressources (investissements communs durables) et de prendre certaines décisions en commun dans un contexte de dépendance bilatérale (Ménard, 2004). Cependant, les entités gardent en même temps leurs droits de propriété et de décision respectifs (Joskow, 1985).

i) Formes hybrides contractuelles : contrats agricoles

Les contrats formels ou informels sécurisent les transactions (Ménard, 2004): ils réduisent les risques de comportements opportunistes (garanties contractuelles) et assurent une garantie des droits résiduels (profits, rentes). En ce sens, ils augmentent la probabilité d'investissement en actifs spécifiques puisqu'ils réduisent le risque de hold-up de la part de l'un des contractants, à savoir une préemption ex-post d'une partie du gain de la transaction, en dehors ou au-delà des clauses spécifiées dans le contrat. Les contrats peuvent être formels avec des clauses et des garanties spécifiées dans le contrat, comme avec l'appui d'un otage financier (Klein, 1980), ou des engagements mutuels garantis par des investissements spécifiques (Williamson, 1983). Mais les contrats sont souvent informels basés sur la relation ou la réputation (Kreps et Wilson, 1982).

Dans les secteurs agricole et agroalimentaire, nous distinguons deux principales catégories des contrats. La première catégorie est les contrats commercialisation qui peuvent prendre la forme d'un arrangement informel pour la livraison de production (plus proches des transactions de type spot markets). La deuxième catégorie désigne les contrats de production qui sont une forme intermédiaire de l'organisation industrielle de l'agriculture dans le continuum de la coordination verticale, située entre les spots markets et l'intégration verticale. Les contrats de production incluent parfois une mise à disposition de l'input, une assistance technique et des clauses de sécurisation du prix de vente (Sartorius et Kirsten, 2007).

Dans la typologie classique des contrats agricoles de Mighel et Jones (1963), on distingue des contrats informels de commercialisation et des contrats formels de production. La première catégorie de contrats consiste en des accords de pré-récolte entre les producteurs et les acheteurs sur la date et le lieu de la vente. Le producteur entretient la plupart des droits de décision sur ses activités agricoles, assume les risques de production et certains risques de marché. Dans les contrats formels de production, l'acheteur est impliqué dans le cycle de production (assistance technique) et contrôle la qualité des produits (contrôle des intrants et mesure ex post de la qualité) dans une logique de quasi-intégration. L'acheteur assure la commercialisation et dispose des stations de conditionnement ou/et de transformation. Ces contrats se caractérisent par une délégation d'une partie substantielle des droits

de décision de l'agriculteur sur les pratiques culturales à l'acheteur qui prend la plupart des risques du marché et certains risques de production.

Les contrats informels de commercialisation sont constitués de clauses non précises et non rigides (contrat à court terme, des prix variables et sujettes à des renégociations, une faible planification d'approvisionnement en quantité et qualité) dans un environnement transactionnel à forte asymétrie d'informations. Les contrats formels de production se distinguent par des clauses précises et rigides (contrat renouvelable, fixation ex ante des prix, forte planification d'approvisionnement en quantité et qualité) dans un environnement transactionnel à faible asymétrie d'informations (Eaton et *al.,* 2008). Cette catégorie de contrats dans le secteur agroalimentaire favorise une coordination efficace à travers l'obligation de certification ex ante aux fournisseurs (Barcala et *al.,* 2009). Cependant, les contrats formels de production peuvent avoir des problèmes dans leur exécution: i) une difficulté de remboursement de crédit (avance de crédit par la fourniture d'intrants) ; ii) des problèmes d'exécution des contrats dans des contextes institutionnels faibles, comme ceux des PVD ; iii) une nécessité d'ajustement des clauses contractuelles, une faible expertise du secteur et du contexte local (Reardon et Timmer, 2007).

Ces éléments nous amènent à envisager une possible complémentarité entre les modes de production et d'approvisionnement. Les entreprises agricoles ne peuvent pas se spécialiser sur une intégration de la production ou une agriculture contractuelle. En effet, l'étude de Swinnen (2009) a mis en évidence une diversité de l'évolution des structures en refusant l'approche dualiste.

ii) Formes hybrides organisationnelles : joint venture

La joint venture est une alliance stratégique établie entre deux partenaires local et étranger afin de faciliter l'accès de ce dernier au marché étranger restreint, autrement inaccessible en raison de la réglementation gouvernementale et des contraintes de l'environnement institutionnel (Oxley et Silverman, 2008). La joint venture est une entité issue d'une combinaison de capitaux locaux et étrangers dont chaque partenaire détient le capital dans des proportions voisines de 50/50 ou de 60/40 (Garrette et Dussauge, 1995). Elle peut avoir comme avantages concurrentiels le partage des connaissances entre les deux partenaires alliés, la complémentarité de leurs ressources physiques et humaines (Dyer et Singh, 1998), l'amélioration des capacités et la qualité de la production, l'implantation facilitée dans le contexte local, le transfert du savoir-faire et l'appropriation de la

notoriété de la marque du partenaire (Cheriet et *al.,* 2008). Cependant, l'élaboration des joint venture dans les PVD peut être accompagnée de quelques contraintes : une sensibilité de la stabilité de la relation au contrôle de gestion (Park et Ungson, 1997), des problèmes éventuels d'adaptation, de confiance et de dépendance (Gill et Butter, 2003).

1.3. Stratégies des firmes européennes dans le secteur des fruits et légumes dans les pays du Maghreb

1.3.1. Stratégies des maisons-mère des firmes européennes

Nous exposons ici les résultats des études de cas de P. Guillaumin (2010), réalisées dans le cadre du même programme de recherche PSDR. Les maisons-mère des firmes européennes au Maroc et en Tunisie, optent pour trois stratégies d'implantation en production dans le secteur des fruits et légumes. Une stratégie d'expansion horizontale est menée par des producteurs-investisseurs « producteurs pionniers ». Une stratégie verticale de contrôle de l'amont est mise en place par des entreprises de négoce ou de transformation. Une stratégie mixte est développée conjointement par des entreprises de production et des entreprises de commercialisation. Les entreprises européennes implantées au Maghreb ciblent des produits de contre-saison et intensifs en travail. Ces produits peuvent être classés en cinq catégories: i) des produits standards à faible valeur ajoutée; ii) des produits à haute valeur ajoutée; iii) des produits biologiques ; iv) des produits traditionnels en Afrique du Nord; v) de nouveaux produits introduits par des opérateurs étrangers.

L'implantation de ces firmes étrangères dans les pays du Maghreb s'inscrit dans différentes logiques selon leurs profils. Les producteurs-investisseurs européens se sont implantés dans une logique de complémentarité des calendriers de production et de commercialisation avec les sites de production dans les pays du sud pour les producteurs-investisseurs européens. Tandis que les producteurs-importateurs européens sont impliqués dans le secteur de production dans des logiques de fidélisation des clients pendant la période hivernale, d'approvisionnement de différentes zones au même moment et de pérennisation des activités en Europe.

Les filiales européennes peuvent opter pour 4 différents modes d'entrée à l'étranger. Tout d'abord, un investissement direct en production avec location de terres et sans partenariat est adopté par des entreprises jouissant d'une importante capacité de financement et d'important chiffre

d'affaires. Ensuite, un investissement direct en production avec un partenaire local non producteur est mené par des producteurs européens. Ce type d'investissement est mené par des opérateurs possédant une entreprise de taille modeste, confrontés à des contraintes de financement d'investissement et d'accès aux crédits bancaires. Par ailleurs, des entreprises européennes de négoce peuvent choisir entre deux modes d'entrée à l'étranger. Tout d'abord, une joint venture est créée par des opérateurs étrangers en collaboration avec des producteurs locaux, distinguée par une participation des firmes dans la production en apportant du capital et en délégant des ingénieurs agronomes. Ensuite, une agriculture contractuelle (contrats formels et informels) est développée par des firmes étrangères pour leur approvisionnement en produits maraîchers auprès des producteurs locaux.

1.3.2. Partenariats de coopération dans l'espace Euro- Méditerranéen dans le secteur des fruits et légumes

Nous nous référons ici aux travaux de Rastoin et *al.,* (2009). Des partenariats dans l'espace Euro-Méditerranéen dans le secteur des fruits et légumes (melon, pêche, nectarine et tomate) ont été élaborés par des opérateurs européens avec des partenaires locaux dans des pays du Maghreb (le Maroc et la Tunisie). Ces partenariats se distinguent par une graduation du niveau d'implication des opérateurs étrangers en amont. Ils varient d'une création d'une entreprise de production et de mise en marché à des accords commerciaux d'achat de produits agricoles dans les pays du sud.

La mise en œuvre de ces partenariats s'est inscrite dans cinq principales logiques chez les opérateurs étrangers : i) une compétitivité des coûts des facteurs de production (travail et foncier agricole) dans les pays du sud ; ii) une complémentarité de gamme dans les portefeuilles de produits; iii) un élargissement des débouchés afin de rentabiliser les investissements en unités de conditionnement et en structures commerciales ; iv) une création de valeur et une amélioration de la compétitivité ;v) des transferts de savoir-faire, des compétences techniques et managériales nord-sud permettant une mise à niveau rapide des partenaires du sud. Ces partenariats sont essentiellement élaborés par des producteurs « pionniers » en créant des projets personnels à l'étranger. Néanmoins, les partenariats de type « gagnant-gagnant » sont rarement répandus. En outre, plusieurs contraintes peuvent entraver le développement des partenariats dans l'espace Euro-Méditerranéen : le statut de terre et la faiblesse du cadre institutionnel, un manque d'organisation des filières et une insuffisance des moyens de financement dans les pays du Maghreb.

2. Eléments de cadrage sur les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc

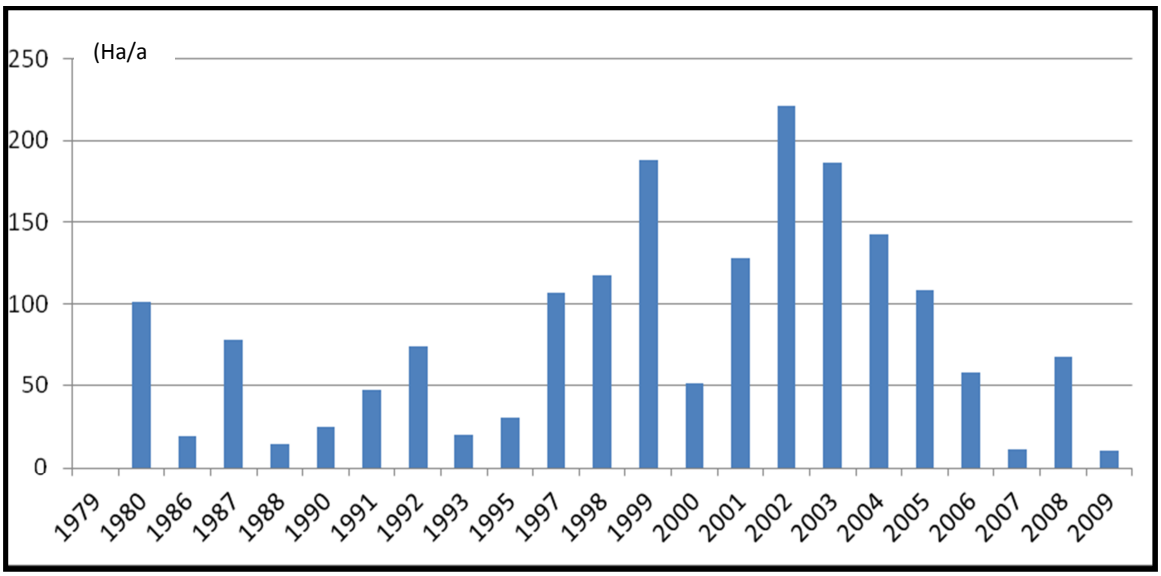
L'ORMEVA de la RSMD a mis à notre disposition des données relatives aux IDE en agriculture. Cela nous a permis de constituer une base de données, la plus complète possible de ces opérateurs étrangers même si elle n'est pas totalement exhaustive. Cette base concerne les projets implantés dans des communes de la province de Chtouka-Ait Baha de la RSMD (zone d'étude 1), ayant une forte attractivité des IDE dans le secteur maraîcher. L'objectif de l'analyse de ces données repose sur une exposition des éléments de cadrage sur les firmes étrangères impliquées dans le secteur maraîcher dans la RSMD (rythmes d'implantation, importance dans le secteur maraîcher et profils des opérateurs étrangers).

2.1. Rythmes d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher

Les flux des IDE dans le secteur maraîcher (cf. Fig.n°15) ont connu un important accroissement entre 1980 et 2009. Cette évolution s'est traduite par une croissance des effectifs des opérateurs étrangers de 1 à 49 opérateurs ainsi qu'une augmentation de la superficie totale exploitée par les IDE de 106 à 1807 ha. Ces investissements se distinguaient par de faibles rythmes d'implantation annuels entre 1980 et 1995 (45 ha/an en moyenne). Ensuite, ces rythmes ont généralement connu une grande croissance entre 1997 et 2002 (soit 135.5 ha/an en moyenne).

Les grands flux des IDE dans le secteur maraîcher (32% de la superficie des IDE dans le secteur maraîcher) ont été enregistrés entre 2000 et 2005. Cependant, les rythmes d'implantation annuels de ces investissements ont été marqués par une baisse au cours de la période 2003-2009 : une évolution de 186 à 10 ha/an (soit 87 ha/an en moyenne). Cette tendance s'explique par une forte pression foncière liée à la convention de l'ORMEVA, limitant l'extension des superficies réservées aux cultures maraîchères fortement demandeuse en ressources hydriques. Cette contrainte s'ajoute aux problèmes dans la gestion sociale du personnel dans le secteur agricole dans la RSMD.

Figure n°15. « Rythmes d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher dans la province de Chtouka-Ait Baha entre 1980 et 2009».



Source : d'après les données de l'ORMEVA-RSMD (2011)

2.2. Importance des IDE dans le secteur maraîcher

Le nombre des investisseurs étrangers (cf.Tab.n°10) dans le secteur agricole a été évalué à 57 opérateurs en 2009 (soit 101 exploitations au total). Ces opérateurs disposent d'une superficie totale de 2669,4 ha dont 2115,5 ha cultivés (soit 79% de la superficie totale mise à la disposition des IDE). Les investissements étrangers en agriculture sont fortement concentrés dans le secteur maraîcher : i) 80% des opérateurs étrangers (soit 46 opérateurs) ; ii) 88% des exploitations agricoles étrangères (soit 89 exploitations) ; iii) 85% de la superficie agricole cultivée par les IDE (soit 1807,3ha). Les opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher ciblent essentiellement des systèmes de production sous serre (91% de la superficie maraîchère cultivée par des IDE, soit 1637 ha environ) contrairement aux systèmes de production en plein champ (9% de la superficie maraîchère, soit 169 ha environ).

Les superficies exploitées (cf.Fig.n°16) par les opérateurs étrangers ont un important poids (une contribution moyenne de 19%, entre 113 et 983 ha selon les communes) dans la superficie maraîchère des communes à forte attractivité des IDE. Les deux communes d'Ait Amira et de Belfaa sont les plus exposées à ces opérateurs étrangers, elles absorbent 54 et 31% des IDE dans le secteur maraîcher (soient des superficies respectives de 983 et 556 ha). En outre, les investisseurs étrangers ont une importante contribution (30% en moyenne) dans la superficie maraîchère conduite sous serre des communes (entre 8 et 52% selon les communes). Les IDE privilégient une implantation dans des

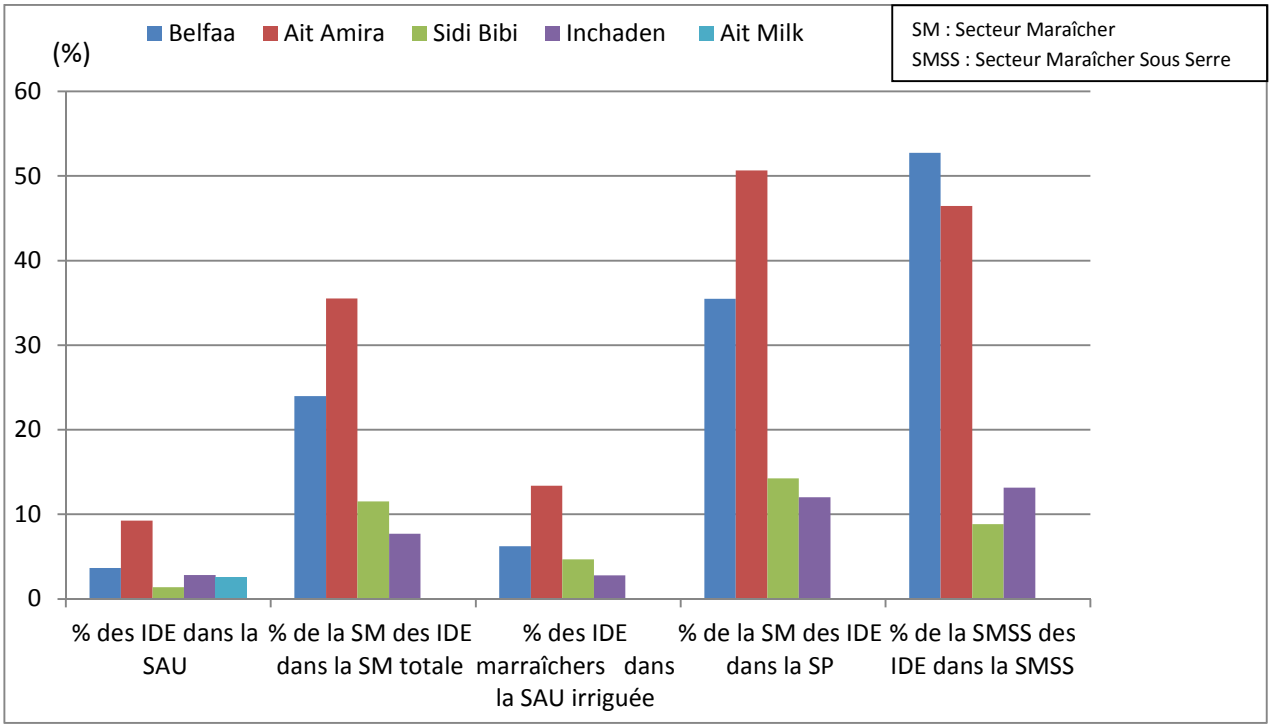
périmètres irrigués. Ces opérateurs sont très répandus dans la commune d'Ait Amira où ils exploitent 13% de la SAU irriguée (soit 7% de la SAU irriguée en moyenne).

Tableau n°10. « Caractéristiques des IDE en agriculture dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 »

Caractéristiques des IDE en agriculture en 2009	Valeurs
Superficie totale occupée par les IDE dans le secteur agricole (Ha)	2669,46
Superficie totale cultivée par les IDE dans le secteur agricole (Ha)	2115,53
Part de la superficie cultivée par les IDE dans la superficie totale occupée par les IDE (%)	79,25
Superficie cultivée par les IDE dans le secteur maraîcher (Ha)	1807,34
Part des cultures maraîchères dans la superficie agricole totale cultivée par les IDE (%)	85,43
Superficie totale des IDE dans le secteur maraîcher sous serre (Ha)	1637,38
Part de la superficie maraîchère sous serre dans la superficie maraîchère totale chez les IDE (%)	90,5
Superficie maraîchère totale en plein champ chez les IDE (Ha)	169,9
Part de la superficie maraîchère en plein champ dans la superficie maraîchère totale chez les IDE (%)	9,4
Nombre des exploitations agricoles à capitaux étrangers	101
Effectif des opérateurs étrangers dans le secteur agricole	57

Source : d'après les données de l'ORMEVA-RSMD (2011)

Figure n°16. « Importance de la superficie occupée par les IDE dans les communes de la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 »



Source : d'après les données de l'ORMEVA-RSMD (2011)

2.3. Profils des opérateurs étrangers implantés dans le secteur maraîcher

Les opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher sont essentiellement originaires des pays européens ayant des liens historiques et économiques avec le Maroc (cf.Tab.n°11). Il s'agit des opérateurs espagnols et français qui représentent respectivement 47 et 32% des investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher (soient 22 et 15 opérateurs). Les autres opérateurs étrangers sont d'origine hollandaise, allemande, anglaise et arabe dont la contribution dans les IDE ne dépasse pas 19% (soit 9 opérateurs au total).

Les opérateurs étrangers développent une gamme variée de produits maraîchers. Ils ciblent essentiellement des secteurs de production très intensifs en travail (cf. Fig.n°17). Ces investissements sont très répandus dans les deux secteurs de tomate (46% de la superficie exploitée par les IDE, soit 837 ha), de haricot vert et de petit pois (23% de la superficie exploitée par les IDE, soit 429 ha). Les opérateurs étrangers ont un important poids dans les productions et les exportations régionales de tomate et de haricot vert : des contributions moyennes de 30 à 50% dans les superficies régionales et une contribution moyenne de 40% environ dans les exportations régionales (APEFEL, 2009). Les firmes étrangères investissent également dans le secteur de poivron (10% de la superficie maraîchère exploitée par les IDE, soit 188 ha). Le melon, la courgette, l'asperge et le concombre ne représentent que des produits maraîchers accessoires chez les opérateurs étrangers (9% de la superficie maraîchère occupée par les IDE, soit 105 ha).

Du point de vue sectoriel (cf.Tab.n°11), les investissements à capitaux étrangers dans le secteur de tomate sont principalement menés par des opérateurs français (76% de la superficie exploitée par les IDE dans le secteur de tomate, soit 640 ha). Les IDE dans le secteur de haricot vert sont essentiellement réalisés par des opérateurs espagnols (70% de la superficie des IDE dans le secteur de haricot vert, soit 304 ha). Les opérateurs espagnols sont aussi les principaux investisseurs étrangers dans le secteur de poivron (55% de la superficie des IDE dans le secteur de poivron, soit 104 ha).

En termes de superficies, les investisseurs français occupent une place prépondérante dans la superficie maraîchère exploitée par les IDE (48% environ de la superficie maraîchère, soit 424,17 ha).Ces opérateurs sont généralement des leaders dans le secteur maraîcher et ancrés historiquement dans la RSMD. Ils privilégient principalement une production à grande échelle (une superficie

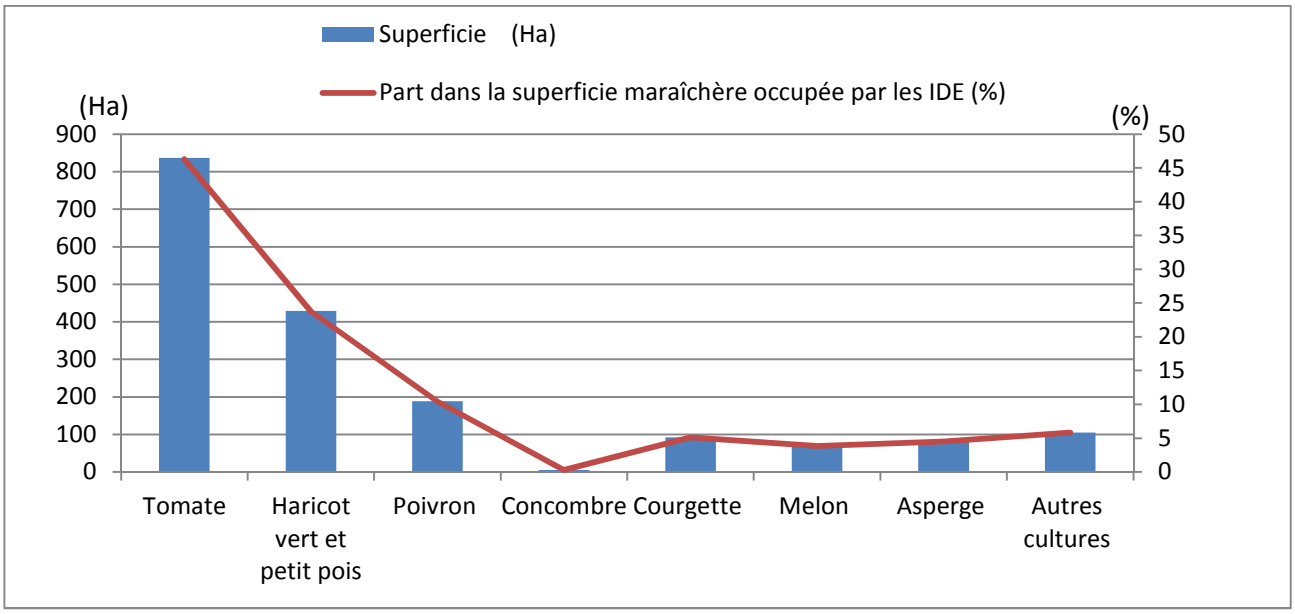
moyenne de 58 ha/opérateur). Quant aux opérateurs espagnols, ils viennent en deuxième position (38% de la superficie maraîchère occupée par les IDE, soit une superficie totale de 694,5 ha environ et une superficie moyenne de 31 ha/opérateur).

Les rythmes annuels d'implantation des opérateurs espagnols dans le secteur maraîcher ont connu un grand accroissement depuis les années 2000. Il s'agit essentiellement des opérateurs maraîchers investissant initialement dans des activités de production dans la région d'Almeria au sud de l'Espagne. Le développement croissant de ces opérateurs au Maroc résulte des contraintes des facteurs de production dans leur pays d'origine. Ces contraintes se traduisent par une hausse du coût de la main d'œuvre, une salinité de l'eau et une forte pression foncière. Les autres opérateurs étrangers n'occupent qu'une faible part de la superficie maraîchère (13% de la superficie exploitée par les IDE, soit 229 ha). Ils exploitent des terres de moyenne à grande taille (une superficie moyenne de 25,4 ha/opérateur).

Même si les investissements étrangers (cf.Tab.n°11) implantés dans le secteur maraîcher en partenariat avec des opérateurs locaux ne représentent que 36% des opérateurs étrangers (soit 17 opérateurs), ils exploitent 55% de la superficie maraîchère mise à la disposition des IDE (soit 990 ha). Ces partenariats sont essentiellement développés par des investisseurs espagnols (19% de partenariats, soit 9 opérateurs) et français (13% de partenariats, soit 6 opérateurs). Ils ont essentiellement été développés sous forme d'alliance stratégique entre des opérateurs étrangers leaders dans le secteur maraîcher et des partenaires locaux. Ces derniers ont permis aux investisseurs étrangers d'avoir un accès facilité au foncier agricole à grande échelle (des superficies moyennes évaluées à 113,6 ha chez les opérateurs français contre 32 ha chez les opérateurs espagnols). En effet, les investisseurs étrangers développant un partenariat avec des opérateurs marocains, jouissent de superficies moyennes significativement (au seuil de 5%) plus importantes comparées à celles mises à la disposition aux investisseurs étrangers indépendants des opérateurs locaux (62 contre 25 ha en moyennes).

Quoique les opérateurs étrangers investissant dans une production propre sans partenariat avec des opérateurs locaux représentent 63% des investisseurs étrangers (soit 29 opérateurs étrangers), ils n'exploitent que 45% de la superficie occupée par les IDE (soit 816 ha). Ces investissements étrangers sont généralement menés par des opérateurs dans le cadre des projets personnels « cavaliers seuls » et récemment implantés au Maroc (une installation depuis 2000 en général).

Figure n°17. « Secteurs d'activité chez les opérateurs étrangers impliqués dans une production maraîchère dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 »



Source : d'après les données de l'ORMEVA-RSMD (2011)

Tableau n°11. « Profils et spécificités des IDE dans le secteur maraîcher dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009»

		Nombre des opérateurs étrangers	%	Superficie (Ha)	Part dans la superficie maraîchère occupée par les IDE (%)
Superficie totale occupée par des IDE selon leur partenariat avec des opérateurs locaux	Présence	17	36	990,73	54,81
	Absence	29	63	816,92	45,18
Superficie moyenne des IDE en partenariat avec des opérateurs locaux selon leur pays d'origine	France	6	13	113,62	6,29
	Espagne	9	19	32,11	1,78
	Autres	9	4	29,69	1,64
Superficie moyenne des IDE sans partenariat avec des opérateurs locaux selon leur pays d'origine	France	13	28	24,8	1,37
	Espagne	7	15	32,27	1,79
	Autres	2	4	19,33	1,07
Les IDE selon leur pays d'origine	France	15	32	883,73	48,89
	Espagne	22	47	694,57	38,43
	Autres	9	19	229,04	12,68

Source : d'après les données de l'ORMEVA-RSMD (2011)

3. Logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : une analyse des études de cas[6]

3.1. Caractéristiques générales des firmes étrangères interviewées

Dans nos 15 études de cas, nous avons pu identifier 4 catégories de firmes étrangères selon leur mode d'organisation de la production ou/et d'approvisionnement : 1) une production propre (8 cas) ; 2) des contrats agricoles auprès des producteurs locaux (2 cas) ; 3) une production propre complétée par des approvisionnements contractuels (4 cas), 4) une joint venture en collaboration avec un partenaire local (1 cas).

Du point de vue sectoriel, les firmes étrangères interviewées investissent dans 4 filières maraîchères. Nous avons identifié 5 firmes dans le secteur de la tomate adoptant trois différentes formes d'implantation : une production propre (3 cas), une production propre complétée par un approvisionnement contractuel (1 cas) et une joint venture (1 cas). Dans le secteur de la fraise, les 5 firmes enquêtées choisissent trois différents modes d'entrée: une production propre (2 cas), une production contractuelle (2 cas), un approvisionnement contractuel complété par une production propre (1 cas). En ce qui concerne le secteur de haricot vert, les 3 firmes identifiées adoptent deux formes d'implantation : une production propre complétée par des contrats agricoles (2 cas) et une production propre (1 cas). Les firmes enquêtées dans le secteur du poivron investissent uniquement dans une production propre (2 cas).

Du point de vue spatial, toutes les firmes étrangères interviewées localisées dans le périmètre du Loukkos produisent de la fraise pour deux différents débouchés: le marché des produits frais (2 cas) et des produits transformés (3 cas). Pour la région du Souss-Massa-Draa, les firmes étrangères enquêtées investissent dans une gamme assez variée de produits maraîchers (cf. Tab. n°12): la tomate (3 cas), la tomate et le concombre (1 cas), la tomate et le melon charentais (1 cas), le haricot vert (3 cas) et le poivron (2 cas). Un descriptif détaillé des firmes étrangères interviewées est présenté en annexe n°9.

[6] Cette étude de cas a fait l'objet d'une publication dans la revue Economie et Société (Bensalk et *al.*, 2011), la troisième section de chapitre propose un développement des résultats de cette étude.

Nous porterons une attention particulière à 10 firmes étrangères (firmes n°1, 2, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 14 et 15) qui nous semblent les plus pertinentes pour notre étude et qui couvrent les 4 cas de figure d'implantation des IDE identifiés. Nous avons également retenu les deux productions phare dans la région du Souss-Massa-Draa : la tomate (3 cas) et le haricot vert (3 cas). En ce qui concerne la tomate, nous avons sélectionné des firmes spécialisées dans la tomate ronde classique (1 cas), la tomate cerise à haute valeur ajoutée (1 cas) et dans une gamme bien diversifiée de la tomate à haute valeur ajoutée (1 cas). Quant au secteur de haricot vert, nous avons retenu des exploitations spécialisées dans une production propre (1 cas), une production propre complétée par des approvisionnements contractuels (2 cas). En outre, nous mettrons l'accent sur quatre firmes dans le secteur de fraise dans le périmètre du Loukkos selon leur mode de production/ou et d'approvisionnement contractuel: une production propre de la fraise fraîche (1 cas), une production contractuelle de la fraise fraîche (1 cas), une production contractuelle de la fraise transformée (1 cas), un approvisionnement contractuel complété par une production propre de la fraise destiné aux marchés des produits frais et transformés (1 cas).

Tableau n°12. « Tableau récapitulatif des firmes étrangères interviewées dans les deux terrains d'étude »

		Intégration verticale	Intégration verticale et contrats agricoles	Contrats de production	Joint venture
Nombre des études de cas par terrain d'étude	Souss-Massa	6	3	0	1
	Loukkos	2	1	2	0
Nombre total des études de cas		8	4	2	1
Produits		- Tomate - Haricot vert - Fraise - Poivron - Concombre	- Tomate - Haricot vert - Fraise	-Fraise fraîche -Fraise surgelée	Tomate
Secteurs d'activité		Production et conditionnement	-Production et conditionnement -Production et transformation	Production et transformation	Production et conditionnement
Pays d'origine des IDE		-France -Espagne	-France -Hollande -Autriche	-Espagne -Hollande	Espagne

Notre étude a fait émerger trois profils d'investisseurs étrangers selon leurs logiques d'implantation au Maroc (cf. annexe n°10). Tout d'abord, quatre filiales de groupes internationaux diversifiant leurs implantations dans plusieurs pays (firmes n°9, 10, 11 et 12). Ensuite, trois firmes résultant d'une délocalisation totale ou partielle d'une production initialement réalisée dans des pays

de l'Union Européenne (firmes n°2, 3 et 15). Cette délocalisation s'inscrit dans une logique de compétitivité des coûts des facteurs de production au Maroc, en particulier les deux facteurs travail et terre. Enfin, trois firmes étrangères ont été créées par des entrepreneurs aventuriers venus s'installer au Maroc sur des projets personnels (firmes n°1,13 et 14). L'analyse des résultats présentés ci-après est reprise en annexe n°10.

3.2. Choix privilégié d'une production propre

La production propre (une intégration verticale de la production) consiste en une internalisation du processus de la production au sein d'une entreprise agricole. Sur les 10 firmes étrangères que nous avons retenues plus précisément, nous avons pu identifier 8 entreprises étrangères (firmes n°1, 2, 6, 11,12, 13,14 et 15) engagées au moins pour partie dans une production propre (un pourcentage d'approvisionnement provenant de la production propre entre 10% et 85%) et 4 sur ces 8 le sont exclusivement et n'ont pas recours à un approvisionnement contractuel (firmes n°1, 2, 6 et 15). La production propre a été avancée, le plus souvent, par les firmes étrangères comme jouant le rôle d'assurance d'approvisionnement (une réduction d'incertitude sur l'approvisionnement en qualité et/ou qualité) en termes de moyens techniques (firmes n°1, 2, 6 et 11) et de quantité (firmes n°13 et 14).

Les produits exigeant *une haute technicité* (une forte spécificité des actifs humains) dans le cycle de production sont totalement ou principalement produits en propre par les firmes étrangères afin d'assurer une supervision directe régulière du cycle de production. Trois firmes investissant uniquement ou principalement dans une production propre dans les deux secteurs de haricot vert et de tomate sont des exemples typiques. Un premier exemple est celui de la firme n°2. Il s'agit d'une filiale d'un groupe espagnol (100 ha, 960 emplois/ha/cycle de production) qui a été créée en 2001 dans la région du Souss-Massa-Draa en investissant uniquement dans une production propre de haricot vert. Selon un cadre de cette filiale, les nouvelles variétés de haricot vert introduites au Maroc par des investisseurs étrangers (Bobby, Coco, Helda et Judilla) nécessitent un suivi technique rigoureux au cours de leurs trois cycles annuels de production. Ces nouvelles variétés exigent une programmation complexe des apports hydriques et de fertilisants ainsi qu'une qualification de la main-d'œuvre pour l'ébourgeonnage, le palissage et la récolte.

Un deuxième exemple est celui de la firme n°1. Il s'agit d'une entreprise individuelle française (65 ha, 1500 emplois/ha/cycle de production) qui a été créée en 2003 dans la région du Souss-Massa. Cette firme investit uniquement dans une production propre d'une gamme bien diversifiée de la tomate (tomate ronde, tomate Beef et tomate cerise). Le choix privilégié de ce mode d'organisation s'explique par une supervision technique régulière sur un long cycle de production (10 mois) et les exigences techniques spécifiques à chacune des variétés cultivées de la tomate (une forte spécificité des actifs humains). Un troisième exemple est celui de la firme n°11. Il s'agit d'une filiale d'un groupe hollandais leader dans le secteur de haricot vert (220 ha, 1600 emplois /ha/cycle de production). Cette filiale a été implantée au Maroc sous forme de société de négoce en s'approvisionnant auprès des producteurs apporteurs locaux dans le cadre des contrats d'achat classiques (contrats de type spot market) de 1979 à 2002. Cependant, les contraintes de sécurisation de cet approvisionnement (incertitude de transactions) en termes de volume et qualité ont mené cette firme à investir principalement dans une production propre de haricot vert depuis 2003. Cet investissement a été facilité grâce à une location de terres auprès des ménages agricoles locaux (60 ha) et un accès au foncier à grande échelle (110 ha) dans le cadre du partenariat public/privé des domaines agricoles de la SODEA.

Les firmes étrangères peuvent privilégier une production propre afin de bénéficier d'une *productivité globale croissante* (une économie d'échelle). Bien que la superficie de production ait augmenté de 5 à 100 ha entre 2001 et 2008, elle n'avait pas un effet négatif sur la croissance de la productivité globale (une augmentation des rendements de 18 à 32 t/ha) au niveau d'une firme espagnole implantée dans le secteur de haricot vert (firme n°2).De même, une firme française investissant dans une production propre d'une gamme diversifiée de la tomate (firme n°1) réalisait un rendement moyen de la tomate ronde de 170 t/ha en 2001 sur 10 ha pour atteindre un rendement de 210t/ha en 2008 sur
65 ha. La croissance de la productivité globale malgré l'augmentation de la taille chez cette firme française a été favorisée par des innovations technologiques dans le cycle de production (une technique de production sous serre en grand bloc de 6 à 10 ha). En outre, cette firme jouit d'une gestion sociale efficace de la main d'œuvre grâce à l'adoption de la culture d'une entreprise « familiale ». Cet investisseur français a développé un réseau social, facilitant son accès aux ressources foncières et humaines locales (une minimisation des coûts relatifs à la prospection du contexte local et la négociation des transactions).

La conformité des produits aux normes de référentiel de *la qualité* Global GAP[7], exigée par les marchés européens, peut être un objectif commun chez les entreprises étrangères investissant dans une production propre ou/et une production contractuelle. En effet, une entreprise individuelle française (firme n°1) investit dans une production propre d'une gamme de tomate afin d'assurer une supervision directe des normes de qualité et construire la notoriété de ses produits (une forte spécificité de la marque) auprès des marchés exigeants en qualité (l'Allemagne, l'Angleterre,…). Mais, nous avons également identifié la firme n°9 (0 ha, 213 emplois dont 13 emplois permanents) qui est une filiale espagnole dans le secteur de la fraise fraîche, créée dans le périmètre de Loukkos en 1993. Cette firme s'approvisionne depuis 1997 en fraise fraîche via des contrats de production auprès des agriculteurs locaux (une analyse approfondie des clauses de ces contrats agricoles sera présentée plus loin). Ces contrats sont fondés sur des mécanismes de coordination assurée par la firme espagnole auprès de ses fournisseurs locaux au cours du cycle de production (une assistance technique périodique, une fourniture d'intrants et de crédits). Ces mécanismes permettent à la firme de réduire l'incertitude sur la qualité d'approvisionnement destiné aux marchés de l'UE.

La périssabilité des produits ne peut pas être considérée comme un critère discriminant dans le choix des firmes entre une production propre et un approvisionnement contractuel. Deux filiales espagnoles dans le secteur de la fraise fraîche dans le périmètre de Loukkos illustrent bien ce phénomène. Le premier exemple est celui de la firme n°6 qui est une filiale espagnole créée en 2003, développant une production propre (40 ha, 128 emplois permanents). Son implantation s'inscrit dans une logique de délocalisation de la culture de fraise au Maroc à la suite des contraintes d'accès aux facteurs de production en Espagne (travail, terre, …). Le deuxième exemple est celui de la firme n°9 qui est une filiale espagnole, créée en 1993 suite à une délocalisation de la culture de fraise (40 ha) de l'Espagne (Malaga) au Maroc (périmètre de Loukkos). Cette filiale a ensuite arrêté sa production propre en privilégiant un approvisionnement en matières premières via des contrats de production auprès des fournisseurs locaux en dépit de la périssabilité de la fraise fraîche. Nous verrons plus loin, en reprenant le cas de cette firme, une explication possible de son approvisionnement contractuel.

[7]Global GAP (Good Agricultural Practices) est un référentiel privé de la certification de la qualité des produits agricoles au niveau mondial. Ce référentiel est principalement conçu pour rassurer les consommateurs sur la manière dont les produits alimentaires sont produits sur l'exploitation (réduction des impacts nocifs des activités agricoles sur l'environnement, une approche responsable de la santé et de la sécurité des travailleurs).

La production propre a pour avantages une garantie d'un certain volume et une programmation de l'offre et de la demande afin de faire face à *une forte volatilité des prix des outputs* (une forte spécificité temporelle) sur des marchés d'export fortement concurrentiels. Une filiale hollandaise (firmes n°11) étant en forte concurrence avec des firmes espagnoles dans le secteur de haricot vert représente un exemple typique. Les firmes espagnoles contribuent avec 40% dans les exportations marocaines de haricot vert (APEFEL, 2009). Elles sont implantées au Maroc depuis les années 90 en investissant uniquement dans une production propre, ou en complétant ce mode de production avec des approvisionnements contractuels auprès des producteurs apporteurs locaux dans le cadre des contrats d'achat classiques. De fait, les marchés de commercialisation de haricot vert en Europe restent très concurrentiels en présence d'une faible différenciation des produits.

En outre, la forte volatilité des prix de haricot vert sur les marchés européens (des prix fluctuant de 0,90 à 2,6 €/kg sur la période de décembre à juin durant la campagne 2008/2009) a mené certaines firmes étrangères à opter pour différentes stratégies : i) un investissement uniquement dans une production propre (firme n°2) ; ii) un choix privilégié d'un investissement principalement dans une production propre complétée par des contrats de production (firme n°11). En effet, ces deux stratégies permettent aux firmes étrangères d'effectuer une programmation anticipée des calendriers de l'offre et de la demande (une planification des dates de la vente des produits dès le début de la campagne de production).

3.3. Arbitrage entre une production propre et une agriculture contractuelle

Les modes de production ou /et d'approvisionnement des entreprises étrangères peuvent être arbitrés selon leurs contraintes de fonctionnement. Les avantages d'une production propre de cultures intensives sont pourtant contrebalancés par : i) des coûts croissants de supervision de la production au fur et à mesure de l'augmentation de la taille de l'exploitation associés à une décroissance de la productivité globale; ii) des contraintes d'accès aux ressources locales (foncier agricole et eau) ; iii) une évolution de l'environnement contractuel local assez concurrentiel; iv) une forte demande profitable en volume ou/et en qualité des marchés en aval. Par conséquent, les firmes étrangères semblent avoir recours à des contrats agricoles en substitution ou en complément de la production propre. L'analyse de la dynamique des entreprises étrangères interviewées éclaire ce phénomène et nous amène à distinguer deux groupes de firmes étrangères. Certaines firmes privilégient une stratégie

de production propre dominante, complétée par des approvisionnements contractuels marginaux auprès des producteurs apporteurs locaux. D'autres firmes se sont engagées dans une production contractuelle à différents degrés.

3.3.1. Production propre dominante complétée par des approvisionnements contractuels marginaux

Certaines firmes peuvent privilégier une production propre dominante complétée par des approvisionnements contractuels marginaux auprès des producteurs apporteurs locaux (firmes n°13 et 14). Ces firmes sont menées par des entrepreneurs « aventuriers » étrangers venus s'installer au Maroc sur des projets personnels. La firme n°13 a été créée par deux investisseurs français (200 ha, 1200 emplois permanents en 2009), historiquement implantée dans la région de Souss-Massa depuis 1995. Elle investissait uniquement dans une production propre de tomate ronde, nécessitant un faible niveau de technicité au cours du cycle de production (une faible spécificité des actifs humains). Depuis 2003, cette firme complète sa production propre par des contrats d'achat classiques (4 producteurs apporteurs, une superficie moyenne de 4 ha).

Le recours à ces contrats est expliqué par les *limites d'une production propre à grande échelle* au sein de la firme après avoir atteint une superficie de 200 ha. Les activités de production se développent dans un climat social difficile, lié à des mouvements sociaux assez fréquents des ouvriers au niveau régional et une incertitude sur l'accès aux ressources humaines. La production propre à grande échelle (une dispersion des travailleurs sur une importante superficie de 200 ha répartie sur 15 unités de production distinctes) engendre des coûts élevés de la supervision des salariés. La firme a connu une baisse de sa productivité globale (déséconomie d'échelle) à la suite d'une croissance de l'échelle de production de 120 à 200 ha (une baisse des rendements de 190 à 170 t/ha entre 2000 et 2007).

Dans d'autres cas, le recours des opérateurs étrangers à des contrats d'achat classiques complémentaires d'une production propre résulte uniquement des *contraintes d'accès au foncier agricole* (une forte pression foncière). Un exemple caractéristique est celui d'une firme individuelle espagnole dans le secteur de haricot vert (firme n°14) qui a été créée en 2005 dans la région de Souss-Massa. Bien que cette firme possède une taille moyenne (25 ha), elle complète sa production en propre par des contrats d'achat classiques (15% du potentiel global de la production) afin de surmonter ses contraintes d'accès au foncier agricole.

Le recours des deux firmes française et espagnole (firmes n°13 et 14) aux contrats d'achat classiques s'explique par une *réduction d'incertitude sur leur approvisionnement en grand volume.* Ces firmes ont réalisé des investissements lourds dans des unités de conditionnement de haricot vert ou de tomate (une forte spécificité des actifs physiques), nécessitant un traitement d'un volume minimum de matières premières. Le recours à des approvisionnements contractuels a été aussi imposé par une demande volatile en grand volume des marchés dans les pays d'origine des opérateurs étrangers (les chaînes de la grande distribution en Espagne et en France).

Cependant, les firmes n°13 et 14 rencontrent des problèmes dans l'exécution des contrats d'achat classiques, liés à une faible sécurisation d'approvisionnement contractuel en volume (une forte incertitude de transactions) et en qualité (une hétérogénéité de l'offre). En conséquence, ces firmes ne souhaitent plus développer ces contrats agricoles. La firme n°14 a finalement investi en dehors de la RSMD (la région de Safi) dans le secteur de haricot vert (60 ha). Quant à la firme n°13, elle a décrit un environnement des affaires dégradé dans le cadre de son approvisionnement auprès de ses 4 producteurs apporteurs locaux (40 ha) : une difficulté de mise en place des contrats agricoles renouvelables, une absence de sécurisation d'approvisionnement contractuel en qualité conforme aux cahiers des charges en cours d'installation par la firme.

3.3.2. Engagement dans une production contractuelle à différents degrés

Les firmes étrangères peuvent être engagées dans une production contractuelle à différents degrés : i) un approvisionnement contractuel associé à une production propre (firmes n°11 et 12) ; ii) un approvisionnement contractuel exclusivement (firmes n°9 et 10). Ces firmes ont été implantées au Maroc dans une logique de complémentarité avec plusieurs sites de production internationaux afin d'approvisionner le marché européen.

La firme n°11 est une filiale d'un groupe hollandais leader dans le secteur de haricot vert, implantée dans la RSMD. Cette filiale a commencé sa production propre depuis 2003 après avoir arrêté son approvisionnement en matières premières via des contrats d'achat classiques auprès des producteurs apporteurs locaux. Ensuite, cette filiale développe une agriculture contractuelle complémentaire à une production propre (25% du potentiel de production) depuis 2007. Le choix de cet approvisionnement contractuel est expliqué par *les limites d'une production propre* à grande échelle. L'élaboration des contrats de production a permis à cette firme de réduire des coûts de supervision d'un important effectif de la main d'œuvre (18 ouvriers/ha en moyenne)et des coûts de contrôle de la qualité à grande échelle (10 sites de production propre distincts d'une superficie moyenne de 20 ha). En outre, l'augmentation de la superficie de production propre de 110 à 220 ha entre 2003 et 2006 a été accompagnée d'une atteinte d'un seuil de productivité globale (déséconomie d'échelle) : une baisse de rendements agricoles de 36 à 32 t/ha.

La contractualisation auprès des producteurs locaux permet à la filiale hollandaise de surmonter ses contraintes d'accès aux ressources locales (une réduction d'incertitude sur l'accès aux facteurs terre et travail). Un cadre de cette filiale a insisté sur la forte pression foncière qui s'est traduite par une hausse du coût de la rente foncière de 700 à 900 €/ha entre 2006 et 2009. Cette contrainte vient s'ajouter à une faible disponibilité de ressources hydriques (un rabattement annuel de 5 m de la nappe phréatique). Un autre cadre de la filiale hollandaise a mentionné que l'Egypte est devenue plus compétitive en termes du coût de la main d'œuvre que le Maroc (3 contre 5 €/jour) dans le secteur maraîcher en plein champ. L'Egypte jouit d'un climat pas aussi favorable pour les cultures primeurs conduites sous serre qu'au Maroc.

Par ailleurs, *l'environnement concurrentiel local* pour l'approvisionnement contractuel semble jouer un rôle important dans la gestion des modes d'approvisionnement ou/et de production au niveau des firmes étrangères. Celles-ci font face à une concurrence du marché du frais local et aussi à une concurrence locale entre les stations de conditionnement (produits frais) et les unités de transformation (produits surgelés). Cette situation a favorisé le recours des opérateurs étrangers à des contrats de production avec une sécurisation des prix ou à une coopération entre les firmes étrangères dans la gestion de leurs facteurs de production. Ce phénomène peut être illustré par trois firmes en

forte interaction dans le secteur de fraise: les firmes n°9,10 et 12 implantées dans le périmètre de Loukkos, jouissant d'une grande disponibilité de ressources hydriques et foncières.

La firme n°9 est engagée dans la commercialisation de fraise fraîche issue d'une production contractuelle auprès des fournisseurs locaux. La firme n°10 est une filiale d'un groupe hollandais leader dans la transformation et le marketing des fruits rouges dont le produit phare est la fraise surgelée. Cette filiale a été créée en 1994 dans une logique de complémentarité des calendriers de production entre le Maroc et d'autres sites de production contractuelle du groupe hollandais en Europe (l'Espagne, la Hollande et la Pologne) et aux Etats-Unis. Cette filiale s'approvisionnait en matières premières durant ses trois premières années d'implantation au Maroc (1994-1996) via des contrats d'achat classiques. Néanmoins, ces contrats ont été élaborés dans un environnement local assez concurrentiel: une forte concurrence locale entre les unités de conditionnement et de transformation, en particulier celle de la firme n°12 élaborant des contrats agricoles auprès des mêmes fournisseurs de la firme n°10.

Cette concurrence est accentuée dans un contexte marqué par une absence des variétés de fraise dédiées exclusivement à la transformation. Du fait du potentiel de prix, la surgélation constitue un débouché résiduel une fois que l'offre sur le marché du frais (local et international) devient excédentaire. En outre, les prix dans les contrats agricoles sont déterminés sur la base de ceux des produits frais sur le marché local. Ce dernier est devenu fortement demandeur de fraise fraîche de qualité. Dans cet environnement concurrentiel, les producteurs locaux engagés dans une agriculture contractuelle (producteurs-apporteurs et fournisseurs contractuels), peuvent opter pour un arbitrage dans la livraison de leurs outputs à des stations de conditionnement (fraise fraîche) et des unités de surgélation (fraise transformée) selon les niveaux de prix proposés.

Afin de faire face à cette concurrence accrue en particulier celle de la firme n°12, la firme n°10 a élaboré une alliance stratégique horizontale en 1997 avec la firme n°9. La création de cette alliance entre ces deux firmes s'inscrit dans des logiques de réduction de l'incertitude sur leur approvisionnement contractuel en grand volume (43000 t) et en qualité et d'une gestion efficace des facteurs de production locaux. Après s'être alliée avec la firme n°10, la firme n°9 qui disposait jusqu'en 1996 d'une exploitation de 40 ha, passe en production contractuelle de la fraise fraîche. Cette décision résultait des contraintes de production propre : des problèmes dans la gestion des salariés (coûts élevés de la supervision), une faible qualification de la main d'œuvre dans la production de la fraise dans les années 1990 et une croissance du coût de travail. Pour ce dernier point, en raison des exonérations de charges sociales, le coût d'une journée de travail est de 3€ (soit 35 DH environ) pour

une exploitation familiale tandis qu'il est évalué à 6,5€ (soit 70 DH environ) pour une exploitation entrepreneuriale.

L'alliance stratégique horizontale est créée par les deux filiales espagnole et hollandaise (firmes n°9 et 10) d'une taille très différente (3.000 t pour la firme spécialisée dans la fraise fraîche et 40.000 t pour celle spécialisée dans la fraise transformée). Cette alliance stratégique est fondée sur une collaboration dans la gestion des facteurs de production, à travers une coopération dans la production contractuelle opérée auprès des anciens fournisseurs locaux de la firme n°12 (200 petits producteurs, 800 ha, soit 4 ha/producteur en moyenne). Les deux filiales espagnole et hollandaise ont réalisé des investissements communs dans des structures de conditionnement et de transformation. La complémentarité des calendriers de la commercialisation des deux firmes alliées sur une longue période (de mars à juillet pour la firme n°10, de janvier à mars pour la firme n°9) permet de fidéliser leurs producteurs contractuels et de réduire l'incertitude sur leur approvisionnement.

La firme n°12 (10.000 t de fraise dont 15% sont commercialisés en frais) est une filiale d'un groupe belge implantée au Maroc en 1995, spécialisée dans la production de fraise fraîche et transformée. Cette firme a été acquise par une firme autrichienne en 2006. Sa création s'inscrit dans une logique de complémentarité des calendriers de production contractuelle entre le Maroc, l'Espagne, la Belgique et l'Autriche. Cette filiale élaborait des contrats de production avec une garantie ex ante de prix durant ses trois premières années d'implantation (1993-1995), auprès des mêmes producteurs contractuels locaux actuels (200 petits producteurs, 800 ha, 10.000 t, 17% des exportations marocaines) de la filiale hollandaise (firme n°10). Celle-ci développait des contrats d'achat classiques pour son approvisionnement en matières premières entre 1993 et 1995.

Les deux filiales autrichienne et hollandaise étaient en forte concurrence pour leur approvisionnement auprès des producteurs locaux. Malgré leur engagement contractuel, les agriculteurs locaux peuvent adopter des comportements opportunistes. Ces agriculteurs pouvaient vendre leurs outputs à des firmes concurrentes (stations de conditionnement ou/et unités de transformation), en partie pour éviter de rembourser les avances de crédit reçus dans le cadre de leur contrat de production ou afin de recevoir des prix plus élevés en dehors de leur lien contractuel.

La filiale autrichienne (firme n°12) a en effet rectifié son mode d'organisation de la production suite à l'évolution des modes d'approvisionnement des firmes espagnole et hollandaise (firmes n°9 et 10) et les contraintes de l'environnement contractuel concurrentiel local. La filiale

autrichienne élabore actuellement des contrats de production depuis 1999 pour son approvisionnement en fraise destinée à la surgélation. Ces contrats sont conclus auprès des moyens et grands producteurs locaux (34 producteurs, 850 ha, soit 25 ha/producteur en moyenne, 39.000 t). Avant de modifier son mode d'organisation de la production, la filiale autrichienne a tout d'abord tenté de se coordonner avec la filiale espagnole (firme n°9 dans le secteur de fraise fraîche) pour garantir un long calendrier de commercialisation aux producteurs contractuels locaux. Pourtant la concurrence a persisté entre ces firmes. En 2003, la filiale autrichienne a choisi d'intégrer une partie de sa production (14 ha, 750 t, soit 10% de son approvisionnement). Par contre, elle commercialise sa production en fraise fraîche (15% des volumes) sur le marché local et concentre ses exportations sur la fraise surgelée.

Nous pouvons conclure de la dynamique des firmes étrangères précédemment décrite que la concurrence entre les firmes pour l'approvisionnement est intense, du fait de l'absence de garantie d'exécution des contrats et d'une fidélisation difficile des producteurs contractuels locaux (une faiblesse du contexte institutionnel engendrant une forte incertitude sur les transactions d'approvisionnement).Cette concurrence semble peser dans le choix de la production propre, mais une coordination entre les firmes représente un moyen de sécurisation de leur approvisionnement.

Pourtant, les firmes étrangères dans le secteur de fraise fraîche s'avèrent plus exposées aux risques de non-sécurisation d'approvisionnement contractuel. En fait, la firme n°9 a développé une production propre avant la mise en place de son alliance stratégique horizontale. La firme n°12 a investi dans une production propre pour sa partie de la production de fraise fraîche. Tandis que la firme n°6, créée en 2003, cultive la fraise sur 40 ha (2000 t) dont 50% sont destinés au marché frais (les 50% restant étant congelés par les firmes 10 et 12 agissant comme prestataires de service).Cette situation peut être expliquée par une commercialisation plus sensible de la fraise fraîche sur le marché européen que celle de la fraise surgelée. Malgré l'avantage de la précocité de production (de janvier à mars) au Maroc, la fenêtre de commercialisation et les prix sur le marché européen fluctuent en fonction des conditions d'exportation des pays concurrents (l'Espagne, la Turquie et l'Egypte).

3.4. Diversité des relations contractuelles

L'analyse des firmes étrangères privilégiant une agriculture contractuelle en substitution ou en complément de la production propre, a révélé une évolution nette de leurs relations contractuelles dans une logique de sécurisation de leurs approvisionnements contractuels. Cette sécurisation a été imposée

par un environnement contractuel local très concurrentiel, des exigences des marchés finaux en Europe (volume, qualité et sécurité sanitaire) et une rentabilisation des investissements lourds en aval. Les relations contractuelles peuvent être classées en trois catégories : i) des contrats informels d'achat classiques ; ii) des contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume; iii) des contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume et qualité.

3.4.1. Contrats informels d'achat classiques

Les firmes n°13 et 14 représentent les seules firmes étrangères ayant choisi de maintenir des relations contractuelles informelles (contrats d'achat classiques) en restant dans des échanges proches de ceux du marché (des transactions de type spot *market*), complémentaires à une production propre. Ces firmes individuelles spécialisées dans des produits standards (tomate ronde et haricot vert) exigeant un faible niveau de technicité au cours du cycle de production (une faible spécificité des actifs humains). La firme n°13 fait recours à des contrats d'achat classiques qui consistent en une simple convention orale auprès de 40 petits producteurs apporteurs locaux (40 ha, soit 4 ha en moyenne) afin de compléter sa propre production à hauteur de 25% (soit 2.000 t). La firme prend contact avec son fournisseur local le jour même de la transaction, inspecte ses produits, négocie et paye le prix des produits en se référant au prix du marché local.

Néanmoins, des mécanismes de coordination entre la firme française (firme n°13) et ses fournisseurs locaux ne sont pas prévus dans les contrats d'achat classiques: une absence d'assistance technique et d'un suivi de cahier des charges (ou d'un standard de qualité) dans le cycle de production chez les fournisseurs locaux. Le choix de ces relations contractuelles s'explique par la commercialisation des outputs sur *des marchés de gros européens en aval fortement demandeurs en volume et peu exigeants en qualité* (l'Espagne et la France). Toutefois, la durabilité de ces contrats auprès des apporteurs locaux ne semble pas être l'objet d'une stratégie globale de cette firme à court terme. Elle envisage en effet de remplacer les contrats d'achat classiques par une production contractuelle avec une garantie ex ante des prix auprès de ses producteurs apporteurs actuels.

Cette future configuration dans les contrats agricoles s'inscrit dans une logique de réduction d'incertitude de la firme sur son approvisionnement contractuel en volume et qualité. Ce choix s'explique par une installation en cours du référentiel de qualité Global GAP sur les exploitations agricoles de la firme. Les producteurs apporteurs locaux de la firme sont susceptibles d'adopter des comportements opportunistes dans un environnement contractuel local très concurrentiel, en

particulier dans un contexte des échanges plus proches de ceux du marché. Ces producteurs peuvent vendre leurs outputs à d'autres firmes concurrentes même en présence d'une faible différence entre les niveaux de prix proposés par les firmes. Le choix de la firme n°13 d'élaborer des contrats de production auprès de ses anciens producteurs apporteurs locaux dans le futur, s'inscrit dans une logique de minimisation des coûts de transactions, relatifs à la recherche de nouveaux partenaires contractuels locaux et à la conclusion des contrats agricoles.

3.4.2. Contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume

Les firmes n°9, 10 et 12 dans le secteur de la fraise ont progressivement décidé de formaliser leurs relations contractuelles auprès des fournisseurs locaux afin de réduire l'incertitude sur leur approvisionnement en volume en matières premières. La formalisation des contrats agricoles a été imposée par *un environnement contractuel local fortement concurrentiel* d'approvisionnement en produits destinés au marché du frais et celui des produits transformés. Cette concurrence a mené les filiales espagnole et hollandaise (firmes n°9 et 10) à proposer des contrats de production relativement complets à leurs fournisseurs locaux dans le cadre de leur alliance stratégique horizontale (cf. la section 3.3.2).

Ces deux filiales utilisent divers mécanismes de coordination dans le cycle de production auprès de leurs producteurs contractuels. La filiale espagnole assure une assistance technique à travers un suivi et une élaboration des programmes d'irrigation et de fertilisation, une supervision directe des traitements phytosanitaires (le respect du délai avant la récolte et la limite maximale des résidus) et des techniques culturales (la taille et la récolte). Des cadres techniques des deux filiales effectuent des déplacements réguliers sur les exploitations de leurs producteurs contractuels afin de leur communiquer des informations sur les exigences des marchés européens, estimer les rendements attendus et les dates prévues de la récolte. La filiale hollandaise fournit des intrants de qualité (semences, engrais et pesticides) aux fournisseurs contractuels afin de contrôler indirectement la qualité des outputs et la variation des rendements (une réduction de l'incertitude ex ante sur l'approvisionnement en volume et en qualité).

Les contrats de production signés par les deux filiales espagnole et hollandaise (firmes n°9 et 10) stipulent une garantie ex ante et un ajustement ex post des prix proposés à leurs producteurs contractuels locaux spécifiques à leurs débouchés respectives : la fraise fraîche pour la firme n°9 et la

fraise transformée pour la firme n°10. Ces relations contractuelles sont appuyées sur deux catégories de clauses contractuelles : des clauses de planification de l'approvisionnement et des clauses monétaires. Les *clauses contractuelles de planification d'approvisionnement* reposent sur un engagement formel (un accord écrit) des deux firmes depuis le début de la campagne de production, spécifiant la quantité et le niveau de qualité souhaité de leur approvisionnement auprès des fournisseurs locaux.

Quant aux *clauses contractuelles monétaires*, elles sont fondées sur deux mécanismes. Le premier mécanisme se traduit par une avance de crédit aux producteurs contractuels à travers une fourniture d'intrants (semences, pesticides et engrais) dont le coût sera déduit du prix de vente lors de la livraison des outputs aux firmes contractuelles en aval. Le deuxième mécanisme est une créance résiduelle qui consiste en une proposition des prix minimums prédéterminés garantis par les deux firmes à leurs fournisseurs respectifs au début de la campagne de production. Ces prix sont calculés sur la base des prix moyens sur le marché du frais local au cours de la campagne précédente. Ils sont également ajustés durant la campagne de commercialisation selon l'évolution des prix sur le marché local.

Ces clauses contractuelles monétaires relativement complètes permettent aux firmes étrangères de réduire sensiblement l'incertitude sur leurs transactions d'approvisionnement contractuel en grand volume (3.000 t pour la firme n°9 et 40.000 t pour la firme n°10). Ces clauses représentent également un moyen de fidélisation des producteurs contractuels des opérateurs étrangers. Ces derniers peuvent ainsi minimiser les coûts de transaction relatifs à la négociation et la conclusion des contrats auprès des fournisseurs contractuels locaux.

Les deux filiales espagnole et hollandaise (firmes n°9 et 10) élaborent des contrats de production auprès de 200 petits producteurs locaux (800 ha, soit 4 ha/producteur en moyenne). Ces derniers étaient des anciens fournisseurs contractuels de la filiale autrichienne (firme n°12), bénéficiant uniquement d'une garantie ex ante des prix lors de leur engagement contractuel auprès de cette firme. La gestion commune des contrats de production par les deux filiales espagnole et hollandaise a pour avantage une réduction des coûts associés à la supervision des exploitations de leurs fournisseurs locaux. Ces deux filiales peuvent également minimiser leurs coûts de production en bénéficiant d'un faible coût de la main d'œuvre employée sur les exploitations familiales de leurs fournisseurs (3 contre 7 € pour une exploitation entrepreneuriale).

La production contractuelle chez la filiale hollandaise (firme n°10) s'inscrit dans trois différentes logiques. Cet approvisionnement permet de rentabiliser des investissements lourds en aval (6.000.000 €) dans une unité de transformation de la fraise (une forte spécificité des actifs physiques) ainsi qu'un fonctionnement optimal toute l'année d'un important effectif de salariés (managers hollandais expatriés et des milliers d'ouvriers saisonniers) au sein des filiales du groupe hollandais en Europe (l'Espagne, la Pologne et la Hollande) et aux Etats-Unis. Le recours à l'agriculture contractuelle réduit l'incertitude de la firme hollandaise sur les transactions d'approvisionnement en grand volume destiné à des marchés internationaux (la Hollande, l'Australie et les Etats- Unis).

Par ailleurs, une filiale autrichienne (firme n°12) dans le secteur de la fraise a opté pour deux différentes stratégies afin de faire face à un environnement contractuel local fortement concurrentiel et réduire l'incertitude sur son approvisionnement contractuel en grand volume. La première stratégie consiste en une évolution dans l'organisation de la production contractuelle. Cette firme propose des contrats de production avec une garantie ex post des prix et leur ajustement selon la variation des prix sur le marché local. Elle développe des contrats agricoles auprès des moyens et grands fournisseurs locaux depuis 1999 (34 producteurs, 850 ha, soit 25 ha/producteur en moyenne) au lieu de ses anciens petits fournisseurs locaux. Cette stratégie a permis à la firme de minimiser les coûts associés à la supervision et au contrôle de la qualité de production contractuelle auprès de ses anciens petits producteurs contractuels locaux (200 producteurs, 800 ha). En outre, la nouvelle configuration contractuelle de la filiale autrichienne a également pour avantages, la réduction d'incertitude sur l'approvisionnement en grand volume (39.000 t) et la rentabilisation des investissements lourds en 2001 dans une deuxième unité de transformation de la fraise (une forte spécificité des actifs physiques).

La deuxième stratégie de la filiale autrichienne se traduit par une intégration d'une partie de sa production (14 ha) depuis 2003. Cette stratégie repose sur un double objectif : une production propre complémentaire d'un approvisionnement contractuel (750t, soit 10% du potentiel global de la production) ainsi qu'une création d'une nouvelle variété de fraise dédiée exclusivement à la surgélation (difficile à vendre sur le marché des produits frais). La fourniture de plants de cette nouvelle variété de la fraise aux producteurs contractuels permet à la firme de réduire leurs comportements opportunistes (un non-respect des clauses contractuelles en vendant leurs outputs à des firmes concurrentes ciblant le marché des produits frais et proposant des prix plus élevés) en rendant

ses fournisseurs plus captifs. La fourniture de plants par la firme repose aussi sur un objectif de contrôle indirect d'une éventuelle variation de la quantité d'approvisionnement.

3.4.3. Contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume et qualité

La firme n°11 est une filiale hollandaise qui a progressivement décidé de formaliser ses relations contractuelles auprès de ses fournisseurs locaux afin de sécuriser son approvisionnement en volume et qualité de haricot vert frais. Cette firme a été implantée au Maroc sous forme de société de négoce en 1979. Elle s'approvisionnait en matières premières auprès des producteurs-apporteurs locaux dans le cadre des contrats d'achat classiques entre 1979 et 2002. Cette filiale hollandaise investissait ensuite uniquement dans une production propre durant ses trois premières années d'activités de production (2003-2006). Depuis 2007, elle complète sa production propre par des contrats de production (25% du potentiel global de production en automne et au printemps sur deux cycles annuels de production). Ces contrats sont conclus auprès de 30 moyens et grands producteurs contractuels locaux, adoptant généralement des systèmes de production en plein champ (420 ha, des rendements fluctuant de 5 à 15 t/ha selon la conduite de la culture).

La filiale hollandaise (firme n°11) a privilégié un mode d'organisation de la production qui répond à ses exigences de qualité, contrairement aux firmes espagnoles fortement présentes dans le secteur de haricot vert au Maroc (30% des exportations marocaines environ). Ces dernières investissent généralement dans une production propre complétée par des contrats d'achat classiques. Ces firmes commercialisent leurs produits sur des marchés européens fortement demandeurs en volume (l'Espagne et la France).

Par contre, la filiale hollandaise a adopté une stratégie de différenciation afin de faire face à un environnement local fortement concurrentiel (les firmes espagnoles en particulier). Cette filiale propose des contrats de production incitatifs et relativement complets. Ceux-ci sont appuyés sur trois clauses monétaires ciblant une garantie ex ante et un ajustement ex post de prix proposés aux fournisseurs locaux. Ces clauses contractuelles se traduisent par : i) une clause de prix minimum garanti toute la campagne ; ii) une créance résiduelle fondée sur un ajustement des prix à la hausse au moment de la livraison des outputs à la firme selon l'évolution des prix sur le marché du frais local sur une période de 15 jours (une moyenne du prix minimum garanti et celui du marché) ; iii) une

indexation des prix de produits livrés à la firme au niveau de la qualité (des prix de vente corrélés aux taux des écarts de triage des produits fournis).

Ces clauses contractuelles de la filiale hollandaise ont pour avantages: une réduction des risques de prix auxquels font face les producteurs locaux et un développement des relations contractuelles renouvelables (une fidélisation des fournisseurs locaux). En vertu de ces contrats, la firme fournit des intrants et assure un encadrement technique à ses producteurs contractuels dans une logique de quasi-intégration. Ceci permet à la firme de sécuriser son approvisionnement en outputs de bonne qualité et exigeant une haute technicité dans le cycle de production (une forte spécificité des actifs humains).

Les contrats de production opérés par la filiale hollandaise reposent également sur un objectif de réduction d'incertitude sur les transactions de son approvisionnement contractuel en grand volume afin de rentabiliser ses investissements lourds en 2007 (800.000 €) dans une station de conditionnement de haricot vert (une forte spécificité des actifs physiques). En outre, la firme hollandaise est orientée vers des marchés européens fortement exigeants en volume et qualité (les centrales d'achat de la grande distribution en Hollande, en Allemagne et en Angleterre). Il semble donc que la stratégie de commercialisation et les exigences des marchés d'export aient une influence sur le type de contrat choisi par la filiale hollandaise.

3.5. Une joint venture de l'amont à l'aval

Sur les 10 firmes étrangères que nous avons retenues pour notre étude, nous n'avons identifié qu'une seule joint venture (forme hybride organisationnelle), détenue à 50/50 par des capitaux espagnols et marocains (firme n°15). Cette co-entreprise a été créée en 1995 dans la RSMD par un producteur local et un ancien producteur espagnol spécialisé dans la production de la tomate cerise. Cet opérateur espagnol a délocalisé cette culture intensive en travail et en terre de son pays d'origine au Maroc dans un contexte de recherche de prix plus compétitifs des facteurs de production. Cette alliance stratégique est développée de l'amont à l'aval dans le secteur de la tomate cerise. Les deux partenaires local et étranger s'engagent dans une production à grande échelle (100 ha) dans la région de Souss-Massa. Ces deux opérateurs ont ensuite investi en commun dans des structures en aval : des équipements de logistique (45 camions) en 1999, une plate-forme de commercialisation et une unité de reconditionnement en Espagne (Almeria) en 2001.

La création de cette joint venture est fondée sur une complémentarité des apports des deux partenaires. L'opérateur marocain a bénéficié de la collaboration de son partenaire de l'amont à l'aval : un transfert de savoir-faire et des technologies dans le cycle de production de la tomate cerise, un accès facilité aux réseaux de commercialisation (centrales d'achat de la grande distribution) sur des marchés rémunérateurs européens exigeants en volume et qualité (l'Angleterre, l'Allemagne et la France). Quant à l'opérateur espagnol, il a pu avoir un accès facilité aux ressources locales (foncier agricole, crédits et main d'œuvre) grâce à la coopération de son partenaire marocain. Ceci a permis à l'opérateur étranger de croître l'échelle de production de 4 à 100 ha entre 1995 et 2009, un octroi de crédits par des banques marocaines, une gestion efficace de ressources humaines et de l'environnement administratif local.

Afin d'identifier les logiques potentielles d'un choix d'une joint venture chez des opérateurs étrangers, nous nous appuyons sur une analyse comparative de deux firmes étrangères dans le secteur de tomate, optant pour deux différents modes d'entrée: une joint venture pour la firme n°15 et un investissement dans une production propre pour la firme n°1. La création d'une joint venture peut s'inscrire dans trois logiques similaires à celles d'un investissement dans une production propre. Le choix d'une joint venture s'explique par les exigences de la culture de tomate cerise en haute technicité (une forte spécificité des actifs humains) au cours d'un long cycle de production (une programmation sophistiquée des apports hydriques et des fertilisants sur 10 mois). Cette co-entreprise a pour avantage une gestion efficace de la qualité de production dans une structure quasi-proche d'une intégration verticale afin de maintenir la notoriété des produits sur les marchés d'export (une forte spécificité de la marque). La mise en œuvre d'une joint venture facilite également une programmation anticipée des calendriers de production et de commercialisation, imposée par une forte volatilité des prix de la tomate cerise (une forte spécificité temporelle) sur les marchés européens (des prix fluctuant de 0,7 à 1,5 €/kg au cours de la campagne 2008/2009).

Deux principales logiques semblent privilégier le choix d'une joint venture par un opérateur étranger (firme n°15). L'investisseur étranger cible une minimisation des coûts de transactions (la prospection du contexte local, la négociation et la conclusion des contrats), relatifs à son accès aux ressources locales (foncier agricole, crédits et main d'œuvre) grâce à la collaboration de son partenaire local. L'expertise du contexte local chez le partenaire marocain peut réduire l'incertitude de l'opérateur étranger sur son accès aux ressources locales.

Il semble que les exigences des marchés en volume et qualité ainsi que l'accès facilité aux ressources locales (une réduction d'incertitude et une minimisation des coûts de transactions), aient une influence sur le choix d'une joint venture par des opérateurs étrangers dans une logique quasi-proche d'une production propre (une intégration verticale).

Conclusion du chapitre IV

L'analyse de nos études de cas révèle divers éléments relatifs aux logiques du choix des modes de production ou/et d'approvisionnement au niveau des firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc. Le choix d'une production propre (une intégration verticale de la production) s'explique par les spécificités du cycle de production et de commercialisation des outputs chez les opérateurs étrangers. Ces spécificités se traduisent par : des exigences en haute technicité dans la production (une forte spécificité des actifs humains), une croissance de la productivité globale (une réalisation d'économie d'échelle), une forte volatilité des prix d'outputs sur les marchés d'export (une forte spécificité temporelle) imposant une programmation anticipée des calendriers de la production et de la commercialisation.

Or, contrairement aux attendus de la TCT, la rentabilisation des investissements lourds dans des unités de conditionnement ou/et de transformation (une forte spécificité des actifs physiques) ainsi que la réduction de l'incertitude sur les transactions d'approvisionnement en matières premières en grand volume ou/et en qualité, ont favorisé le recours des firmes étrangères à un approvisionnement contractuel (une forme hybride contractuelle) et non à une production propre (une intégration verticale de la production). Par ailleurs, les investissements spécifiques pour maintenir la notoriété de la qualité des produits (une forte spécificité de la marque) et la périssabilité des outputs ne semblent pas être des critères discriminants dans le choix des opérateurs étrangers entre une production propre (une intégration verticale) et des contrats agricoles (une forme hybride contractuelle).

Des firmes étrangères ont effectué un arbitrage entre une production propre et un approvisionnement contractuel selon leurs contraintes de fonctionnement (une incertitude sur les transactions d'approvisionnement en matières premières, des contraintes d'accès aux ressources locales). Des opérateurs étrangers semblent avoir recours à des contrats agricoles en substitution ou en complément de la production propre. Des firmes étrangères privilégiant un approvisionnement contractuel ont tendance d'évoluer vers des relations contractuelles plus sécurisées. L'insertion des producteurs locaux dans ces formes complexes d'organisation de la production est fortement dépendante de leur capacité à se conformer aux exigences des marchés d'export.

Certains investisseurs étrangers ont opté pour une mise en place d'une joint venture (une forme hybride organisationnelle) en collaboration avec un partenaire local, dans une logique quasi-proche d'une production propre (une intégration verticale). Cependant, une réduction d'incertitude et une minimisation des coûts de transaction relatifs à l'accès aux facteurs de production locaux (ressources foncières, humaines et financières) sont considérées comme des éléments discriminants dans le choix d'une joint venture par les opérateurs étrangers. La création de cette alliance stratégique s'inscrit également dans des logiques de complémentarité des apports entre les partenaires étranger et local de l'amont à l'aval, de dépendance bilatérale (une réduction de comportements opportunistes) entre les partenaires afin d'assurer un fonctionnement durable et efficace de la joint venture.

Le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc se faisant dans un environnement local fragile marqué par une forte pression sur les ressources locales (importants déficits hydriques, pression foncière, problèmes dans la gestion sociale du personnel), devra sans doute compter avec les producteurs locaux. Selon les modes d'organisation de production et d'approvisionnement au sein des firmes étrangères, des résultats contrastés (en termes de sécurisation des débouchés, de soutien technique …) semblent émerger de notre enquête qualitative. Dans le chapitre suivant de thèse, nous mettrons l'accent sur les différentes relations directes liant les firmes étrangères avec les ménages agricoles locaux via les marchés des inputs et des outputs.

Chapitre V :

Les relations directes de ménages agricoles locaux avec des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc : via les marchés des inputs et des outputs

Introduction

Dans ce chapitre, nous analysons les liens directs développés par les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc auprès des populations locales. Nos propositions de recherche stipulent une diversité de ces liens via les marchés des inputs (le marché du travail et celui du foncier) et des outputs (une agriculture contractuelle). Nous supposons également que la nature et l'importance de ces relations directes pourraient dépendre de la taille (SAU en 2000) et de l'exposition (localisation géographique) des exploitations agricoles locales aux IDE. Dans l'examen de ces propositions, nous avons mobilisé les résultats de notre enquête quantitative menée auprès des ménages agricoles locaux.

Tout d'abord, nous exposons un dénombrement des relations directes élaborées par des IDE auprès des populations locales. Ensuite, nous proposons une analyse approfondie de chacune de ces relations : i) la liaison via le marché du travail (une embauche des membres du ménage au sein des firmes étrangères) ; ii) la liaison via le marché foncier (une cession de terres en location par les populations locales à des investisseurs étrangers); iii) la liaison via le marché des outputs (une signature des contrats agricoles par des opérateurs étrangers auprès des producteurs domestiques).

1. Dénombrement des relations directes des IDE avec des ménages agricoles locaux

Dans notre enquête, nous avons identifié des IDE (firmes étrangères n°2, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 et 25) développant des relations directes avec les populations locales (cf.Tab. n°14). Nous analysons l'ampleur de ces relations (cf.Fig.n°18 et Tab.n°13) selon deux critères : i) l'exposition contratsée aux firmes étrangères; ii) la classe de taille des exploitations agricoles locales. Ces relations sont plus fréquentes chez les ménages situés aux alentours des IDE (46 et 21 cas, soient 38 et 34% de ménages dans les deux premières zones) que celles identifiées chez les ménages localisés dans la troisième zone d'étude (17 cas, soit 28% de ménages). La proximité géographique entre les firmes étrangères et les ménages agricoles locaux dans les deux premières zones, peut renforcer la mise en œuvre de leurs relations directes dans une logique d'économie des coûts de production et de transaction.

Nos résultats révèlent une répartition des fréquences de liens directs avec les IDE selon un gradient décroissant en fonction des classes de taille des exploitations agricoles domestiques dans les 3 zones d'étude. Ces liens sont très fréquents chez les petites exploitations locales (33 cas, soit 45% de ménages), tandis qu'ils ont une fréquence plus faible chez les moyennes et grandes exploitations domestiques (31 et 20 cas, soient 38 et 24% respectivement de ménages). La taille des exploitations agricoles locales peut jouer un rôle important dans le développement de leurs relations directes auprès des firmes étrangères. Il convient de signaler que la taille des exploitations agricoles en 2010 pourrait être différente de celle en 2000 suite à leurs changements structurels au cours de la période 2000-2010.

Les ***petites et moyennes exploitations locales*** situées à proximité et aux environs des IDE (zones 1 et 2) se distinguent par des relations directes très répandues avec ces opérateurs étrangers (23 et 9 cas, soient 56 et 47% de petites exploitations) contrairement à celles très éloignées (zone 3) des firmes étrangères (1 cas, soit 7% de petites exploitations). Ce résultat peut s'expliquer par une intensification de liens directs entre les ménages des petits et moyens agriculteurs domestiques avec des IDE via le marché du travail et celui du foncier, favorisée par leur proximité géographique.

Les relations directes avec les IDE sont fréquentes (9 cas, soit 41% des exploitations) chez les ***grandes exploitations locales*** dans la zone la plus éloignée des IDE (zone 3) comparées à celles localisées à leurs alentours (8 et 3 cas, soit 18% des exploitations dans les deux premières zones). Ces résultats inattendus pourraient être liés aux différences des grands agriculteurs domestiques en termes de leurs capacités financières et managériales selon leur zone de localisation. En fait, les grands exploitants indépendants des IDE dans les deux premières zones, jouissent généralement de fortes compétences managériales (cadres agronomes ou producteurs expérimentés) et d'importants investissements en amont et en aval. Ils ciblent comme les firmes étrangères, principalement les marchés d'export dans le cadre d'une intégration verticale ou grâce à leur adhésion à des coopératives agricoles. Tandis que les grands exploitants dans la troisième zone sont souvent confrontés à des contraintes de sécurisation des débouchés d'outputs. Ceci peut favoriser un renforcement de leurs relations directes avec des firmes étrangères via le marché des outputs (contrat de production ou/et de commercialisation).

Nos résultats suggèrent que l'ampleur des relations directes entre les IDE et les ménages locaux dépend des classes de taille de leurs exploitations agricoles et de leur exposition aux firmes étrangères. Celles-ci peuvent être liées avec les populations locales via les marchés des inputs et des

outputs (cf.Tab.n°13 et 14) à travers trois différents canaux : i) la liaison via le marché du travail; ii) la liaison via le marché foncier ; iii) la liaison via le marché des outputs.

Figure n°18. « Dénombrement des relations directes liant les IDE avec les ménages agricoles locaux selon leurs classe de taille des exploitations agricoles et zone de localisation en 2010»

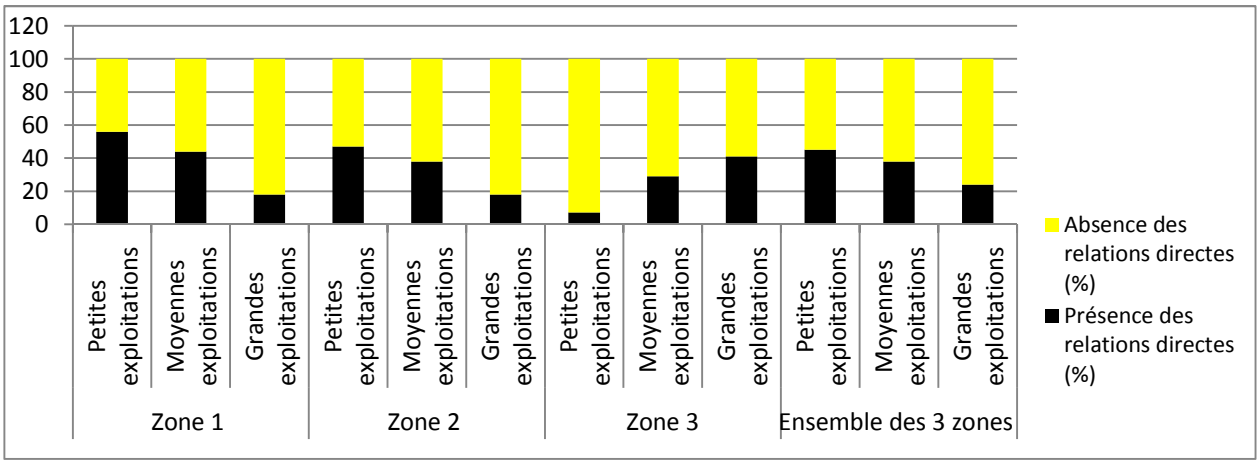


Tableau n°13. «Dénombrement des relations directes[8] liant les ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via les marchés des inputs et des outputs en 2010 »

		Types et fréquences des relations directes entre les ménages locaux et les IDE						Relations directes		Effectifs totaux	
		Emploi au sein des IDE		Contrats agricoles		Cession foncière					
		Fréquence	% ménages	Fréquence	%ménages	Fréquence	%ménages	Fréquence	% ménages	Fréquence	%
Zone 1	Petites exploitations	16	39	2	4,8	11	26,8	23	56	41	100
	Moyennes exploitations	3	8,8	10	29,4	4	11,7	15	44	34	100
	Grandes exploitations	1	2,2	7	15,5	0	0	8	18	45	100
	Sous-total de la zone 1	20	16,6	19	15,8	15	12,5	46	38	120	100
Zone 2	Petites exploitations	6	31,5	3	15,7	3	15,7	9	47	19	100
	Moyennes exploitations	2	8,3	8	33,3	0	0	8	33	24	100
	Grandes exploitations	0	0	3	17,6	0	0	3	18	17	100
	Sous-total de la zone 2	8	13,3	14	23,3	3	5	20	33	60	100
Zone 3	Petites exploitations	0	0	1	7,1	0	0	1	7	14	100
	Moyennes exploitations	0	0	7	29,1	0	0	7	29	24	100
	Grandes exploitations	1	4,5	8	36,3	0	0	9	41	22	100
	Sous-total de la zone 3	1	1,6	16	26,6	0	0	17	28	60	100
Ensemble des 3 zones d'étude	Petites exploitations	22	29,7	6	8,1	14	18,9	33	45	74	100
	Moyennes exploitations	5	6,1	25	30,4	4	4,8	30	36	82	100
	Grandes exploitations	2	2,3	18	21,4	0	0	20	24	84	100
	Total des 3 zones d'étude	29	12,08	49	20,4	18	7,5	83	34	240	100

[8] L'addition des fréquences de relations directes présentées dans le tableau n°13 ne correspond pas aux fréquences de chacune de ces relations exposées dans les tableaux analytiques (exposés plus loin) puisque certains ménages locaux ont développé plusieurs liens directs auprès des IDE.

Tableau n°14. « Descriptif succinct des firmes étrangères[9] liées avec des ménages agricoles locaux via les marchés des inputs et des outputs en 2010, repérées dans notre enquête quantitative auprès des populations locales dans la RSMD»

Numéro de la firme	Année de création	Zone d'implantation	Forme d'implantation	Pays d'origine	Taille (en ha)	Secteurs d'activité	Type d'IDE en amont	Liaison (s) avec les ménages locaux	Nombre de cas
n°2	2001	1	Filiale espagnole	Espagne	100	Haricot vert	Production propre	Marché des outputs	2
n°11	2003	2	Filiale d'un groupe hollandais	Hollande	210	Gamme diversifiée de produits maraîchers dont le produit phare est le haricot ver	une production propre complétée par des contrats de production	Marché du travail	5
								Marché foncier	2
								Marché des outputs	42
n°16	1988	1	Co-entreprise franco-marocaine	France	350	Tomate, haricot vert et poivron.	une production propre	Marché du travail	12
								Marché foncier	7
n°17	1991	1	Co-entreprise franco-marocaine	France	188	Tomate, haricot vert et poivron.	une production propre	Marché du travail	6
								Marché foncier	5
n°18	2004	1	Firme individuelle	Espagne	42	Haricot vert, tomate et melon	une production propre complétée par des contrats de production	Marché foncier	1
n°19	1980	1	Alliance hispano-marocaine	Espagne	140	Tomate cerise	une production propre	Marché foncier	2
								Marché du travail	6
n°21	1997	1	Firme individuelle	Espagne	25	Gamme diversifiée de produits maraîchers dont le produit phare est le haricot vert	une production propre	Marché foncier	2
n°22	1998	2	Firme individuelle	Palestine	85	Tomate, haricot vert et poivron.	une production propre complétée par des contrats de production	Marché des outputs	2
								Marché foncier	1
n°23	1995	2	Co-entreprise franco-marocaine	France	70	Plantes médicinales	une production en propre	Marché foncier	1
n°24	1999	2	Firme individuelle	France	75	Maïs doux, courgette et melon	une production propre complétée par des contrats de production	Marché foncier	1
								Marché des outputs	2
n°25	2001	2	Firme individuelle	Espagne	21	Haricot vert	une production propre complétée par des contrats de production	Marché des outputs	1

[9]Les identifiants des firmes étrangères de 16 à 25 exposés dans le tableau n°14 ne correspondent pas à ceux traités dans nos études de cas analysées dans le chapitre IV de thèse.

2. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail

Dans cette section, nous mettons l'accent sur l'importance de la liaison des firmes étrrangères avec des populations locales via le marché du travail. Ensuite, nous exposons les différents profils d'emplois effectués hors exploitation familiale chez les ménages locaux. Nous proposons également une analyse comparative des caractéristiques de salariés recrutés par des firmes étrangères et ceux embauchés par des opérateurs locaux. Cette analyse est complétée par une étude relative aux spécificités des ménages de salariés employés par des IDE.

2.1. Dénombrement et importance des emplois auprès des IDE chez les populations locales

a) Par zone de localisation de ménages agricoles locaux

La liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail est répartie selon un gradient décroissant avec leur distance géographique dans les 3 zones d'étude (cf.Tab.n°15). Ces emplois sont fréquents chez les ménages dans la première zone (20 cas, soit 17% de ménages), tandis que leurs fréquences diminuent porgressivement dans les zones éloignées des IDE (8 et 1 cas, soient 13 et 1% de ménages dans les zones 2 et 3). La proximité géographique semble bien favoriser le développement d'un salariat par les populations locales auprès des IDE.

b) Par classe de taille des exploitations agricoles de ménages locaux

La liaison via le marché du travail (cf.Tab.n°15) représente la principale relation directe entre les ménages des petits agriculteurs locaux et les IDE dans notre terrain d'étude (22 cas, soit 30% de ménages de petits exploitants). Cette relation est moins répandue, voire quasiment inexistante chez les ménages des moyens et grands agriculteurs locaux (5 et 2 cas, soient 6 et 2% de ménages). Ces résultats peuvent être expliqués par un renforcement des emplois au sein des opérateurs étrangers chez les ménages des petits exploitants locaux dans une logique de valorisation de leur abondance relative en facteur travail familial.

Globalement, l'embauche de certains membres du ménage par des IDE est très fréquente chez les ménages de petits agriculteurs locaux (cf.Tab.n°15) dans les deux premières zones d'étude (16 et 6 cas, soient 39 et 31% de ménages), tandis que ces emplois n'ont pas été observés chez ceux situés dans la zone la plus éloignée des IDE (zone 3). Par ailleurs, ce salariat est rarement développé voire absent chez les ménages des moyens et grands exploitants quel que soit leur localisation géographique par rapport aux IDE (3 cas, soit 9% de ménages des moyens agriculteurs dans la zone 1, par exemple). Ceci pourrait être lié aux faibles dotations en facteur travail familial et une importante rentabilité financière des activités de production agricole chez les ménages des moyens et grands agriculteurs locaux comparés à ceux des petits exploitants locaux.

Tableau n°15. «Dénombrement de la liaison des IDE avec des ménages agricoles locaux via le marché du travail selon leurs zone de localisation et classe de taille des exploitations agricoles en 2010»

		Fréquences et pourcentages de ménages agricoles locaux liés avec des IDE via le marché du travail	
		Fréquences	Pourcentages de ménages
Zone 1	Petites exploitations	16	39
	Moyennes exploitations	3	8,8
	Grandes exploitations	1	2,2
	Sous-total de la zone 1	20	16,6
Zone 2	Petites exploitations	6	31,5
	Moyennes exploitations	2	8,3
	Grandes exploitations	0	0
	Sous-total de la zone 2	8	13,3
Zone 3	Petites exploitations	0	0
	Moyennes exploitations	0	0
	Grandes exploitations	1	4,5
	Sous-total de la zone 3	1	1,6
Ensemble des 3 zones d'étude	Petites exploitations	22	29,7
	Moyennes exploitations	5	6,1
	Grandes exploitations	2	2,3
	Total des 3 zones d'étude	29	12,08

Les emplois effectués auprès des firmes étrangères sont plus répandus que ceux développés au sein des opérateurs locaux (20 contre 13 ménages, soient 30 contre 17 emplois dans la zone 1, cf. Annexe n°12) chez les ménages locaux localisés à proximité et aux alentours des IDE (zones 1 et 2). La liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail local a été parfois associée à d'autres liaisons via le marché foncier ou celui des outputs. Les emplois au sein des IDE ont une importante contribution (82 et 81%) dans les emplois effectués hors exploitation familiale et dans les revenus générés par ces emplois (32 et 21% de revenus) chez les ménages locaux dans les deux premières zones d'étude.

2.2. Profils des emplois effectués hors exploitation familiale chez les ménages locaux

Certains membres du ménage (y compris le chef du ménage) peuvent développer des emplois auprès des IDE ou des opérateurs locaux (groupes capitalistes agricoles d'export, coopératives agricoles, stations de conditionnement, institutions publiques chargées du secteur agricole,...) dans les secteurs agricole et agroindustriel. Ces emplois peuvent prendre trois cas de figure selon le secteur d'activité et le niveau de qualification des salariés : i) des emplois agricoles non qualifiés ; ii) des emplois non agricoles non qualifiés ; iii) des emplois agricoles qualifiés.

Les *emplois agricoles non qualifiés* sont effectués par des ouvriers sur des exploitations agricoles. Ces ouvriers sont généralement jeunes (37 ans en moyenne) et de sexe masculin (chef du ménage ou /et ses fils ou/et ses frères). Ils sont chargés de l'entretien des cultures ou de la récolte. Quant aux *emplois non agricoles non qualifiés*, ils sont souvent développés au sein des stations de conditionnement. Ces salariés sont principalement des jeunes célibataires (un âge inférieur à 25 ans), de sexe féminin (des filles ou des sœurs du chef de ménage), embauchés pour des activités saisonnières (entre 4 et 8 mois). En ce qui concerne les *emplois agricoles qualifiés*, ils sont réalisés par des cadres agronomes (techniciens ou ingénieurs), de sexe masculin ou féminin (exploitants locaux, fils ou conjointe de chef de ménage) et généralement jeunes (un âge inférieur à 36 ans). Ces cadres sont responsables du service de la qualité, de la gestion technique des exploitations agricoles étrangères ou celles de leurs producteurs contractuels domestiques.

Les emplois agricoles qualifiés et non qualifiés (cf.Annexe.n°12) représentent les principaux profils d'emplois effectués auprès des opérateurs étrangers dans la zone à forte attractivité des IDE (83 et 100% des emplois), tandis que les emplois non agricoles non qualifiés au sein des firmes étrangères sont très répandus dans la deuxième zone (100% des emplois). Ces résultats s'expliquent par les spécificités des trois zones d'étude : i) une forte concentration des opérateurs capitalistes locaux et étrangers dans le secteur maraîcher dans la première zone; ii) une abondance des unités de conditionnement et de transformation dans la deuxième zone ; iii) une adoption des systèmes de production maraîchère non intensifs en travail dans la troisième zone.

2.3. Caractéristiques de salariés recrutés par des IDE et ceux embauchés par des firmes locales

Une forte implantation des opérateurs dans le secteur maraîcher intensif en travail pourrait engendrer une forte demande sur la main d'œuvre et une différence en termes de politique de recrutement au niveau des firmes capitalistes étrangères et marocaines. Afin d'étayer cette proposition, nous nous appuyons sur une analyse des caractéristiques des salariés provenant de ménages locaux embauchés par des firmes étrangères et ceux employés par des opérateurs locaux, relative à leurs spécificités sociodémographiques (sexe, âge et niveau de formation) et leurs conditions du travail (salaire et saisonnalité des emplois).

Dans cette analyse, nous portons une attention particulière aux salariés engagés dans des *emplois agricoles et non agricoles non qualifiés* auprès des opérateurs étrangers et locaux, provenant des *ménages des petits et moyens agriculteurs locaux* dans les deux premières zones d'étude. Sur le plan empirique, le choix de cette catégorie de salariés est justifié par trois principaux critères (cf.Tab.n°15, Annexes n°11 et 12). Tout d'abord, les emplois agricoles et non agricoles non qualifiés représentent les principaux profils d'emplois effectués auprès des firmes étrangères et locales chez les populations locales. Ensuite, les emplois agricoles qualifiés n'ont été observés que chez un nombre très limité de ménages des moyens et grands agriculteurs (3 emplois, soit 15% de ménages dans la première zone, par exemple). Enfin, la liaison avec des IDE via le marché du travail est quasi-absente chez les ménages dans la troisième zone d'étude.

Les moyennes d'âge des salariés se révèlent non significativement (seuil de 5%) différentes qu'ils soient employés par des opérateurs locaux ou étrangers (30 et 29 ans en moyennes). Ces emplois sont développés par des jeunes salariés qui peuvent dans certains cas être pluriactifs. Ils combinent parfois ces emplois à des activités sur l'exploitation familiale ou à des emplois non agricoles. Les moyennes de salaires ne sont pas significativement (seuil de 5%) différentes qu'ils soient proposés par des firmes marocaines ou étrangères (2385 et 2661 DH/mois en moyenne). Ce résultat inattendu pourrait être lié à une forte demande sur la main d'œuvre dans le secteur maraîcher imposant un rapprochement de salaires offerts par les opérateurs marocains et étrangers.

Les salariés recrutés par des firmes locales ou étrangères sont généralement de sexe masculin (84%), d'un faible niveau de formation générale (niveau d'école primaire ou du collège) et effectuant des emplois saisonniers. Ces résultats peuvent être expliqués par les exigences des emplois agricoles

et non agricoles non qualifiés en un faible niveau de formation générale. En outre, la saisonnalité des activités de production agricole chez les ménages d'exploitants locaux pourrait favoriser leur développement d'un salariat auprès des IDE dans une logique de valorisation d'une abondance relative des dotations en facteur travail familial.

Nos résultats révèlent ainsi un rapprochement de la politique de recrutement (conditions du travail et spécificités sociodémographiques des employés) des salariés au sein des firmes étrangères et marocaines, imposé par une forte pression sur la main d'œuvre. Ces employés sont généralement jeunes, de sexe masculin et ne jouissent qu'un faible niveau de formation générale. Ils sont souvent recrutés pour des activités saisonnières et reçoivent des salaires approximativement similaires.

2.4. Spécificités des ménages de salariés recrutés par des IDE

Comme nous l'avons souligné auparavant, les emplois agricoles non qualifiés et non agricoles non qualifiés représentent les principaux profils d'emplois effectués par les populations locales auprès des firmes étrangères, contrairement aux emplois agricoles qualifiés (4 emplois, 4 ménages, soit 1.6% de ménages). De ce fait, nous proposons ci-dessous une analyse qualitative de ménages locaux développant cette dernière catégorie d'emplois.

i) Salariés provenant des ménages de grands exploitants locaux

Les *emplois agricoles qualifiés* réalisés au sein des IDE par des salariés provenant des ménages de grands exploitants locaux ont été observés uniquement chez deux ménages locaux (2 emplois). *Le premier emploi* concerne un jeune fils d'un agriculteur (29 ans), occupant un poste de technicien agronome à temps partiel. Ce cadre agronome est chargé de la gestion technique des exploitations maraîchères d'une firme étrangère (melon et haricot vert sous serre) depuis l'obtention de son diplôme (2006). Le développement de cet emploi s'est inscrit dans une logique d'accumulation de revenus afin de faire face aux faibles revenus agricoles du ménage (une production maraîchère traditionnelle sur 3 hectares). Cependant, ce salarié a prévu d'arrêter son emploi auprès de la firme étrangère à la fin de la campagne agricole 2010/2011. Cette décision s'explique par une gestion technique et commerciale à plein temps de l'exploitation familiale suite à des investissements lourds dans le secteur agricole. En fait, l'embauche du fils de chef de ménage a été suivie d'une croissance de l'exploitation familiale (une hausse de 3 à 12 ha entre 2005 à 2010) et d'une orientation progressive vers des systèmes de production maraîchère intensifs en travail (une évolution de 1 à 8 ha cultivés sous serre entre 2007 et 2010).

Le *deuxième emploi agricole qualifié* est effectué depuis 2007 par une conjointe d'un agriculteur (34 ans), jouissant d'une formation d'ingénieur agronome, responsable de la gestion de qualité à plein temps au sein d'un groupe étranger. Ce dernier offre des niveaux élevés de salaires, une formation continue et des avantages sociaux. Le conjoint de ce cadre du groupe étranger est un ingénieur agronome investissant dans la production d'une gamme de la tomate à haute valeur ajoutée (tomate cocktail, tomate grappe, tomate cerise, …) destinée au marché d'export.

ii) Salariés provenant des ménages de moyens exploitants locaux

Nous avons identifié trois catégories d'emplois effectués auprès des IDE par des salariés provenant des ménages de moyens agriculteurs locaux : i) des emplois agricoles qualifiés ; ii) des emplois agricoles non qualifiés ; iii) des emplois non agricoles non qualifiés. Les *emplois agricoles qualifiés* ont été observés chez deux ménages locaux. Le *premier emploi* concerne un jeune agriculteur (36 ans), spécialisé dans une production de haricot vert et jouissant d'une formation d'ingénieur agronome. Cet exploitant est engagé dans un contrat de production avec un groupe hollandais leader dans le secteur de haricot vert (la firme étrangère n°11) et il est également chargé de l'encadrement technique à temps partiel des producteurs contractuels locaux de cette firme étrangère. Ce cadre agronome a envisagé d'arrêter son engagement contractuel et son emploi auprès du groupe hollandais à la fin de la campagne agricole 2010/2011. Cette décision du chef de ménage résulte des perspectives d'extension de la taille de son exploitation agricole et de création d'une plate-forme de commercialisation des produits maraîchers avec son partenaire en France (Perpignan).

Le *deuxième emploi* agricole qualifié est réalisé par un jeune fils d'un chef du ménage (23 ans), recruté comme technicien agronome à plein temps par une firme étrangère (spécialisée dans une gamme de produits maraîchers) depuis l'obtention de son diplôme (2007). Cette embauche a été développée dans un objectif de recherche de revenus complémentaires pour le ménage liée à une faible rentabilité financière des activités de production agricole à petite échelle (1 ha). Cette liaison du ménage avec la firme étrangère via le marché du travail a été accompagnée d'une croissance de l'exploitation familiale (un accroissement de 1 à 6.5 ha entre 2007 et 2010) et d'un investissement dans une production maraîchère intensive en travail (une hausse de 0 à 1.5 ha cultivés sous serre entre 2006 et 2010) à haute valeur ajoutée (poivron et courgette noire).

Par ailleurs, les *emplois agricoles non qualifiés* ont été identifiés chez deux ménages locaux. Ces emplois ont été effectués par un chef du ménage et un fils d'un autre exploitant, recrutés comme ouvriers agricoles permanents à temps partiel sur des exploitations maraîchères étrangères. Enfin, un *emploi non agricole non qualifié* saisonnier à temps partiel, concerne un chef du ménage embauché au sein d'une station de conditionnement de haricot vert d'une filiale hollandaise.

iii) Salariés provenant des ménages de petits exploitants locaux

Des membres de ménages des petits agriculteurs locaux peuvent développer des *emplois agricoles non qualifiés* (20 emplois, 17 ménages) ou des *emplois non agricoles non qualifiés* (12 emplois, 10 ménages) au sein des IDE. Le chapitre VI de thèse est dédié à une analyse approfondie des ménages locaux effectuant ces emplois auprès des firmes étrangères.

En résumé, trois éléments émergent de notre analyse. Tout d'abord, les emplois agricoles et non agricoles non qualifiés au sein des IDE sont très répandus contrairement aux emplois agricoles qualifiés. Ces derniers ne concernent qu'un nombre très limité des ménages des grands et moyens agriculteurs locaux. Ensuite, une embauche auprès des firmes étrangères s'inscrit dans deux principales logiques chez les populations locales : une acquisition d'un savoir-faire dans la production maraîchère et une recherche de revenus complémentaires à leurs faibles revenus agricoles. Enfin, certains ménages locaux liés avec des IDE via le marché du travail ont joui d'une croissance des exploitations agricoles et d'un investissement dans une production maraîchère intensive en main d'œuvre. Cette croissance pourrait être générée par un réinvestissement de revenus tirés des emplois agricoles qualifiés auprès des firmes étrangères dans l'amélioration du niveau de performance et la modernisation des systèmes de production maraîchère chez les populations locales (une logique d'ancrage dans le secteur agricole).

3. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché foncier

La liaison des populations locales avec des IDE via le marché foncier s'est traduite par une cession de terres agricoles en location par des ménages locaux à des firmes étrangères. Nous étudions d'abord l'importance et les spécificités de ce transfert de terre chez les populations locales. Ensuite, nous exposons une analyse des clauses contractuelles de la location de terres, signés par des tenants

fonciers étrangers et marocains auprès des ménages locaux. Enfin, nous proposons des études de cas de cession foncière par les populations locales à des opérateurs étrangers.

3.1. Spécificités de la cession foncière par des ménages locaux à des opérateurs étrangers

3.1.1. Dénombrement et importance de la cession foncière

L'analyse de données mises à notre disposition par l'ORMEVA et l'Agence pour le Développement Agricole, montre que les offres de location de la SODEA représentent le principal mode d'accès au foncier chez les investisseurs étrangers depuis 2005.

Les firmes étrangères exposées dans le chapitre IV de thèse, investissant dans une production propre dans le secteur maraîcher (13 firmes) ont eu accès au foncier agricole à travers : des appels d'offre de location des terres de la SODEA ou des baux de location signés auprès des ménages locaux. Certains opérateurs étrangers ont conclu des contrats de location de terres d'une moyenne taille auprès des populations locales (les firmes n°1, 2, 3, 4, 5, 6,8, 12,13, 14 et 15 ; cf. Annexe n°9). Ces opérateurs sont des entreprises individuelles ou des filiales de groupes étrangers récemment implantées au Maroc. D'autres opérateurs étrangers (firmes n°7, 11 et 16) ont initialement eu accès au foncier à travers des baux de location auprès de plusieurs ménages locaux (entre 40 et 220 ha). Ils sont des groupes leaders dans le secteur maraîcher, ancrés historiquement dans la RSMD (cf. Tab.14 et annexe n°9). Toutefois, une forte demande des marchés européens a mené ces investisseurs étrangers à privilégier une production à grande échelle grâce à leur accès aux terres de la SODEA. Ces terres domaniales ont été louées pour une durée à moyen terme (17-24 ans) et représentent une importante part dans le patrimoine foncier actuellement exploité par les firmes étrangères (37-64% de terres, soit 50-130 ha selon les firmes).

Les contrats de location de terres à des IDE ont été conclus par des ménages locaux possédant un titre foncier pour une durée de court à moyen terme (entre 5 et 21 ans). Ces contrats consistent généralement en des accords formels (contrats écrits) stipulant une hausse périodique de valeur de la rente foncière (un accroissement de 5 à 10% après la cinquième année de location). Le prix de location de terre proposé par les IDE dépend des moyens financiers des opérateurs étrangers, de la distance géographique entre les terres louées et les tenants fonciers étrangers ainsi que de la superficie de terres cédées en location.

La liaison avec des firmes étrangères via le marché foncier (cf.Tab.n°16) a été essentiellement identifiée chez des ménages des petits et moyens agriculteurs locaux dans la zone à forte attractivité des IDE (15 ménages, 112 ha). Alors que nous nous attendions surtout à une cession foncière par des ménages des grands agriculteurs locaux mieux dotés en facteur terre. Ces résultats imprévus peuvent être expliqués par trois principaux facteurs. Tout d'abord, le développement des cultures maraîchères dans la zone à forte attractivité des IDE se révèle généralement très rentable pour les grands producteurs locaux qui ne cèdent pas leurs terres en location. Ensuite, la distance géographique relativement importante des firmes étrangères dans les zones non exposées directement aux IDE (zones 2 et 3) entrave un transfert de terres par les grands producteurs locaux à des opérateurs étrangers malgré leurs contraintes dans la production maraîchère (moyens de financement et sécurisation de débouchés). Enfin, les firmes étrangères peuvent privilégier un accès au foncier depuis 2005 via les appels d'offre de location des terres de la SODEA à grande échelle (plus de 150 ha) de moyen à long terme (entre 15 et 40 ans selon la nature des projets).

Les opérateurs étrangers (cf. annexe n°13) ont signé des contrats de location de terres d'une plus grande taille auprès des populations locales comparés aux tenants fonciers marocains (50 contre 28 ha en moyennes dans la première zone, par exemple). Toutefois, une proximité géographique entre les ménages et les IDE a pu favoriser une cession même de petites parcelles de terre (1 ha, par exemple). Les revenus générés par la rente foncière ont une importante contribution dans les revenus hors exploitation familiale chez les populations locales (24% de revenus, par exemple). Les terres louées par des tenants fonciers étrangers ou marocains représentent des parts importantes et approximativement similaires dans le patrimoine foncier de ménages locaux (51 et 50% de terres en moyennes) dans la zone à forte attractivité des IDE.

Les 20 ménages locaux liés avec des firmes étrangères via le marché foncier[10] (cf.Tab.n°17 et 18) diffèrent en termes de leurs : i) dotations initiales en facteur terre (SAU en 2000) ; ii) localisation géographique; iii) durée des contrats de location de terres; iv) identité des tenants fonciers étrangers. *Les contrats de location de terres signés avant 2001* ont été essentiellement identifiés chez des ménages des petits et moyens exploitants locaux (8 cas) dans la zone à forte attractivité des IDE (zone 1). Ces contrats ont été conclus avec trois opérateurs étrangers historiquement ancrés dans la RSMD (firmes n°16, 17 et 20) et ils portaient sur une durée de moyen à long terme (11 à 21 ans).

Par ailleurs, *les contrats de location de terres signés après 2000* ont été observés chez des ménages de moyens et grands exploitants locaux (8 cas), situés à proximité et aux alentours des firmes étrangères (zones 1 et 2) pour une durée de court à moyen terme (de 6 à 15 ans). Ces contrats ont été développés par des opérateurs étrangers récemment implantés dans la RSMD (firmes n°19, 24, 21, 22, 18 et 23) et par trois autres investisseurs étrangers, historiquement ancrés dans cette région (firmes n°16,17 et 20) suite à une extension de leur échelle de production.

Tableau n°16. «Dénombrement de la cession foncière par des ménages agricoles locaux à des IDE selon leurs zone de localisation et classe de taille des exploitations en 2010»

		Fréquences et pourcentages de ménages agricoles locaux cédant des terres à des IDE en 2010	
		Fréquences	Pourcentages
Zone 1	Petites exploitations	11	26,8
	Moyennes exploitations	4	11,7
	Grandes exploitations	0	0
	Sous-total de la zone 1	15	12,5
Zone 2	Petites exploitations	3	15,7
	Moyennes exploitations	0	0
	Grandes exploitations	0	0
	Sous-total de la zone 2	3	5
Zone 3	Petites exploitations	0	0
	Moyennes exploitations	0	0
	Grandes exploitations	0	0
	Sous-total de la zone 3	0	0
Ensemble des 3 zones d'étude	Petites exploitations	14	18,9
	Moyennes exploitations	4	4,8
	Grandes exploitations	0	0
	Total des 3 zones de l'étude	18	7,5

[10] Nous avons identifié 20 ménages locaux effectuant une cession foncière à des IDE au cours de la période 2000-2010 dont 2 ménages n'ont pas renouvelé des contrats de location arrivés à échéance en 2007.

Tableau n°17 : « Descriptif de ménages agricoles locaux effectuant une cession foncière à des IDE identifiés en 2000 »

Identifiant du ménage	Date de cession	Durée de location (ans)	Taille de l'exploitation avant la cession (Ha)	Superficie cédée (Ha)	Taille de l'exploitation après la cession foncière (Ha)	Tenant étranger du foncier	Distance entre le ménage et l'IDE locataire de terres (km)	Rente foncière (DH/Ha/an)	Rente foncière annuelle globale (DH)	N° de localisation du ménage	Autre relation directe avec les IDE
38	1992	20	63	17,5	22,5	Firme n°16	0,01	5000	87500	1	Aucune
	2000	15		23		Firme n°17	0,01	5000	115000	1	Aucune
25	2000	11	4,5	2	3	Firme n°16	0,2	5000	10000	1	Aucune
26	1990	21	4	3	1	Firme n°16	0,3	5000	15000	1	Emploi (firme n°16)
21	1998	12	4,5	3	2	Firme n°17	0,1	4000	12000	1	Emploi (firme n°17)
60	2000	17	8	2	6	Firme n°17	0,3	4500	9000	1	Aucune
51	2000	13	38	15	23	Firme n°21	0,9	4500	67500	1	Aucune
22	2000	12	3	2	1	Firme n°17	0,04	4500	9000	1	Aucune
36	1997	19	12	6	6	Firme n°16	0,5	5500	33000	1	Aucune
27	2000	11	4,5	3	1,5	Firme n°16	0,4	4500	13500	1	Emploi (firme n°16)
19*	1993	14	8	3	5	Firme n°2	0,5	4000	12000	1	Contrat de production après un non-renouvellement d'un contrat de location de terre arrivé à échéance
40*	1991	16	20	8	12	Firme n°20	0,2	6000	48000	1	Emploi (firme n°20)

*Ménages agricoles locaux signant des contrats de location de terres à des IDE en 1991 et 1993, arrivés à échéance en 2007.

Tableau n°18 : « Descriptif de ménages agricoles locaux effectuant une cession foncière à des IDE identifiés en 2010 »

Identifiant du ménage	Date de cession	Durée de location (ans)	Taille de l'exploitation avant la cession (Ha)	Superficie cédée (Ha)	Taille de l'exploitation après la cession foncière (Ha)	Tenant étranger du foncier	Distance entre le ménage et l'IDE locataire de terres (km)	Rente foncière (DH/Ha/an)	Rente foncière annuelle globale (DH)	Zone de localisation du ménage	Autre relation directe avec les IDE
48*	2002	13	8,5	6	2,5	Firme n°17	0,5	9000	54000	1	Aucune
39*	2008	10	7	1	6	Firme n°19	5	8500	8500	1	Aucune
92*	2002	12	4,5	2	2,5	Firme n°16	0,4	8500	17000	1	Aucune
125*	2005	6	38	18	20	Firme n°24	0,7	6500	117000	2	Aucune
54*	2001	10	16	8	8	Firme n°21	1,8	9500	76000	1	Aucune
155*	2005	10	6	3	3	Firme n°22	1	5000	15000	2	Aucune
36	1997	19	12	6	6	Firme n°16	0,5	9 500	57000	1	Aucune
38*	1992	20	63	17,5	13	Firme n°16	0,01	8500	148750	1	Aucune
	2000	15		23		Firme n°17	0,01	9000	207000	1	Aucune
	2005	10		9,5		Firme n°18	0,4	9000	85500	1	Aucune
27	2000	11	4,5	3	1,5	Firme n°16	0,4	8500	25500	1	Emploi (firme n°16)
123*	2006	15	16	12	4	Firme n°23	1	6000	72000	2	Contrat de production (firme n°11)
80*	2002	10	12,5	4	8,5	Firme n°19	0,1	8500	34000	1	Emploi (firme n°19)
25	2000	11	5	2	3	Firme n°16	0,2	10000	20000	1	Emploi (firme n°16)
26	1990	21	4	3	1	Firme n°16	0,3	10000	30000	1	Emploi (firme n°16)
21	1998	12	5	3	2	Firme n°17	0,1	9000	27000	1	Emploi (firme n°17)
49*	2005	10	7	4	3	Firme n°16	1,5	8500	34000	1	Aucune
60	2000	17	8	2	6	Firme n°17	0,3	8500	17000	1	Aucune
51	2000	13	38	15	23	Firme n°21	0,9	8500	110500	1	Contrat de production (firme n°11)
22	2000	12	3	2	1	Firme n°17	0,04	9000	18000	1	Emploi (firme n°17)

*Ménages agricoles locaux effectuant une cession foncière à des IDE après 2000

3.1.2. Analyse des clauses contractuelles de location de terre à des tenants fonciers marocains et étrangers

La forte attractivité des territoires ruraux pour des opérateurs capitalistes marocains et étrangers dans le secteur maraîcher, privilégiant un accès au foncier par location, est susceptible d'engendrer une forte pression foncière. Les investisseurs marocains et étrangers pourraient proposer des clauses contractuelles différentes relatives à leur location de terre (durée et prix de la rente foncière). Dans l'examen de cette proposition, nous nous appuyons sur une analyse comparative des clauses contractuelles signées par des tenants fonciers marocains et étrangers.

La moyenne de la durée de la rente foncière se révèle significativement (seuil de 5%) plus importante chez les ménages locaux effectuant un transfert de terres à des IDE comparés à ceux cédant leur foncier à des opérateurs marocains (12 contre 9 ans en moyennes). Une forte pression foncière dans la zone à forte attractivité des firmes étrangères (zone 1) et ses conditions pédoclimatiques propices aux cultures maraîchères ont conduit les IDE à signer des contrats de location de terres de moyen à long terme (entre 5 et 24 ans). Cette stratégie s'inscrit dans une logique de sécurisation de leur accès aux terres et de rentabilisation de leurs investissements lourds en amont (installation de serres en grands blocs, système d'irrigation localisée, stations de tête, équipements agricoles).

Les investisseurs étrangers offrent des prix de la rente foncière significativement (seuil de 5%) plus élevés que ceux offerts par des opérateurs locaux (8430 contre 4700 DH/Ha en moyenne). Ce résultat s'explique par une grande capacité de financement des tenants fonciers étrangers. Ces derniers proposent aux ménages locaux des prix de location très élevés afin d'avoir accès même à de petites parcelles de terres (1 ha, par exemple) situées à leur proximité (une distance moyenne de 0,5 km).

3.2. Etudes de cas de cession foncière par des ménages agricoles locaux à des IDE

Dans notre analyse de la liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché foncier, nous avons opté pour une approche qualitative appuyée sur des études de cas. Ce choix est justifié par la faible fréquence de ménages agricoles locaux effectuant un transfert de terres à des opérateurs étrangers (cf. Tab.n°16) au cours de la période 2000-2010 dans notre terrain d'étude

(20 cas, soit 8% de ménages). Dans nos 20 observations, nous avons identifié 3 cas de figure de cession foncière : i) une cession foncière seule, unique (11 cas) ou en plusieurs étapes (1 cas); ii) une cession foncière associée à une liaison de ménages via le marché du travail auprès des mêmes tenants étrangers de leur foncier (6 cas) ; iii) une cession foncière combinée à un contrat de production auprès des firmes étrangères (2 cas).

Dans nos études de cas, nous portons une attention particulière à 8 ménages (ménages n°38, 48, 39, 27, 21, 51, 123 et 19) qui nous semblent les plus pertinents pour notre étude et couvrant les 3 catégories de cession foncière précitées (cf. Tab. n°17 et 18). Ces études de cas sont appuyées sur une analyse de la trajectoire des exploitations agricoles locales afin d'identifier les logiques de leur fonctionnement, les facteurs potentiellement explicatifs de la cession foncière ainsi que les stratégies adoptées par les populations locales à la suite de leur transfert de terres.

3.2.1. Eudes de cas de cessions foncières seules, uniques ou en plusieurs étapes

La cession foncière seule consiste en une location d'une ou de plusieurs parcelles de terre à des IDE, non associée à d'autres relations directes de ménages locaux avec des IDE (liaisons via les marchés du travail et des outputs). Les ménages peuvent choisir entre deux cas de figure de cession foncière seule : i) une cession foncière en plusieurs étapes traduite par une signature de plusieurs contrats de location de terre avec différents opérateurs étrangers; ii) une cession foncière unique à travers une conclusion d'un seul contrat de location de terre avec un opérateur étranger.

i) Un cas de cession foncière seule et multiple par un grand exploitant local à des opérateurs étrangers

Le ménage n°38 représente le seul exemple caractéristique d'une cession foncière seule et en plusieurs étapes à des opérateurs étrangers identifié dans notre terrain d'étude (cf.Tab.n°17 et 18). Il s'agit d'un ménage d'un grand exploitant situé dans la zone à forte attractivité des IDE (commune d'Ait Amira). Cet agriculteur était non pluriactif et le seul membre du ménage travaillant sur l'exploitation familiale (les autres membres du ménage étaient des étudiants). Il exploitait une superficie totale de 63 ha jusqu'en 1991 et développait des cultures maraîchères traditionnelles en plein champ à faible valeur ajoutée (pomme de terre, navet et carotte) et des cultures céréalières (blé et orge).

La première cession foncière (17,5 ha) a été effectuée par le chef du ménage en 1992 pour une durée à moyen terme (20 ans) à un opérateur français investissant dans une gamme de produits maraîchers (firme étrangère n°16) et historiquement implanté dans la RSMD depuis 1985 (cf.Tab.n°14). Selon le chef du ménage, ce transfert de terre résultait de ses contraintes financières en 1991 entravant une exploitation totale de son patrimoine foncier (63 ha) : un important endettement (150.000 DH) et une faible rentabilité financière des activités de production agricole (7.500 DH/ha). Ce ménage réside dans le milieu urbain après sa première cession foncière. Il s'est orienté progressivement vers des activités d'élevage (vaches laitières) au détriment du maraîchage traditionnel à faible valeur ajoutée.

La croissance des dépenses, particulièrement celles relatives à la formation universitaire des trois fils du chef de ménage ainsi que la faible rentabilité financière des activités agricoles (20.000 DH/ha en 1999) ont conduit le ménage à effectuer une *deuxième cession foncière* (23 ha) en 2000. Ce contrat de location a été conclu pour une durée à moyen terme (15 ans), avec un investisseur français dans le secteur maraîcher (firme étrangère n°17) historiquement installé dans la région depuis 1994 (cf.Tab.n°17). La rente foncière a sécurisé d'importants revenus annuels stables évalués à 115.000 DH en 2000 (6583,33 DH/mois, soit 4 fois le SMIG appliqué au Maroc). Le développement progressif des activités d'élevage a été suivi d'une croissance de la superficie des cultures fourragères (une hausse de 0,5 à 2 ha entre 1992 et 2000) contrairement aux cultures maraîchères.

Le chef du ménage a également été confronté aux limites croissantes de ressources hydriques (une réduction d'approvisionnement en eau assuré par le barrage et une succession des années de sécheresse) au cours de la période 2000-2005. Ces contraintes ont favorisé une *troisième cession foncière* (9,5 ha) par le ménage en 2005. Ce contrat de location a été signé en 2002 pour une durée à moyen terme (10 ans), avec un investisseur espagnol (firme étrangère n°18) spécialisé dans la culture de haricot vert (cf.Tab.n°17). A la suite de ce transfert de terre, le ménage a investi dans le creusement d'un puits en 2005.

Les trois cessions foncières par le ménage aux opérateurs étrangers ont été aussi facilitées par: i) une proximité géographique (entre 0,01 et 0,4 km) et des relations amicales du ménage avec les tenants fonciers étrangers; ii) un respect des opérateurs étrangers de leurs clauses contractuelles auprès des populations locales; iii) une proposition des prix très élevés de la rente foncière par les tenants fonciers. Le ménage n'exploite que des terres de moyenne taille (13 ha) depuis 2006. Il continue à

développer des cultures maraîchères traditionnelles (11 ha) associées à un investissement progressif dans le secteur d'élevage (vaches laitières).

La liaison du ménage via le marché foncier avec les trois opérateurs étrangers a été accompagnée d'une accumulation des actifs agricoles productifs : une installation du système d'irrigation localisée, une acquisition d'un pickup et du bétail productif (une croissance de 20 à 80 vaches laitières entre 2000 et 2010). En outre, le ménage a joui d'une amélioration des conditions de vie qui s'est traduite par un achat d'une voiture, une croissance de dépenses, un financement de la formation universitaire des trois fils du chef de ménage. Ces derniers sont devenus: cadre comptable au sein d'une entreprise non agricole depuis 2000 pour le premier, cadre administratif auprès d'une coopérative agricole depuis 2008 pour le second, cadre commercial auprès d'un groupe exportateur marocain de produits maraîchers depuis 2010 pour le troisième. Le développement de ces emplois et la rente foncière ont généré une importante croissance de revenus annuels du ménage entre 2000 et 2010 (35%, soit une augmentation de 1.616.700 à 2.189.050 DH). Le chef du ménage envisage de renouveler ses contrats actuels de location de terres sans perspectives de cession foncière supplémentaire. Il prévoit un transfert de terre à ses fils et un investissement dans des activités agricoles en particulier dans le secteur d'élevage.

ii) Des cas de cessions foncières seules et uniques à des opérateurs étrangers

Une cession foncière seule et unique à des opérateurs étrangers a été identifiée chez cinq ménages ont effectué une (ménages n°36,39, 48, 49 et 155). Ces derniers sont situés dans la zone à forte attractivité des IDE (communes d'Ait Amira et d'Inchaden) et exploitaient des terres de moyenne taille avant leur cession foncière (cf.Tab.n°17 et 18). Par ailleurs, deux ménages ont décidé de ne pas renouveler leur contrat de location de terres arrivé à échéance (ménages n°19 et 40).

Les ménages n°48 et 39 ont privilégié une cession foncière seule et unique à des IDE. Ces ménages sont similaires en termes de leurs composition sociodémographique et patrimoine foncier : i) un chef du ménage relativement âgé (54 ans en moyenne) et d'un faible niveau de formation générale (niveau d'école primaire) ; ii) une grande taille du ménage (8 membres) ; iii) un développement de cultures intensives en travail (sous serre et en plein champ) après la cession foncière; iv) une possession de terres de taille moyenne avant la cession foncière (8,5 et 7 ha). Cependant, ces ménages sont différents en termes de leurs facteurs explicatifs de la cession foncière, d'importance de terre cédée dans le patrimoine foncier et de stratégies adoptées après le transfert de terres.

Le chef du ***ménage n°48*** exploitait jusqu'en 2001 une superficie de 8,5 ha hérités depuis 1975. Il développait des cultures maraîchères en plein champ (petit pois, haricot vert et tomate), des cultures céréalières (0,5 ha de blé) et fourragères (0,5 ha de luzerne). Il a loué une très importante part de son patrimoine foncier (6 ha, soit 70% de terres) en 2002 pour une durée à moyen terme (13 ans). Ce contrat a été conclu avec une firme française produisant une gamme de produits maraîchers (firme étrangère n°17) située à proximité (0,5 km) du ménage (cf.Tab.n°18). Le chef du ménage a avancé que ce transfert de terre a été lié à des contraintes d'accès aux facteurs de production (travail et intrants) et son endettement (60.000 DH en 2001).

Quant au chef du ***ménage n°39***, il disposait jusqu'en 2007 un patrimoine foncier de 7 ha hérités depuis 1980. Il investissait dans une production maraîchère intensive en travail sous serre (poivron et haricot vert) et en plein champ (pomme de terre et navet). Cet exploitant a ensuite cédé en location une faible part de son patrimoine foncier (1 ha, soit 14% de terres) en 2008 pour une durée à moyen terme (10 ans), à un investisseur français (cf.Tab.n°18) spécialisé dans la culture de tomate cerise (firme étrangère n°19). Selon le chef du ménage, cette cession foncière s'explique par un éloignement de la parcelle de terre louée du domicile de ménage, une faible rentabilité financière de cultures maraîchères (6.450 DH/ha en 2000) et une importance de revenus tirés de la rente foncière (8.500 DH/ha/an en 2010).

Les ménages ont adopté des stratégies différentes après leur transfert de terre. Le ***ménage n°48*** n'exploitait qu'un foncier de très petite taille (2,5 ha) depuis 2002. Il continue à développer des cultures maraîchères en plein champ fortement demandeuses en travail (0,5 ha de haricot vert et 1 ha de petit pois), des cultures céréalières et fourragères (0,5 ha de blé et 0,5 ha de luzerne). Cependant, la cession foncière a été accompagnée d'une importante décroissance de revenus annuels du ménage entre 2000 et 2010 (-56 %, soit une baisse de 222.920 à 96.000 DH/an). En fait, les revenus générés par la rente foncière (54.000 DH/an) en 2010 sont plus faibles que les revenus agricoles du ménage lors de l'exploitation totale de son patrimoine foncier en 2000 (222.920 DH/an). Cette décroissance de revenus a été suivie d'une dégradation des conditions de vie du ménage (une baisse des dépenses) et une absence d'investissements en actifs agricoles productifs.

Le chef du ***ménage n°39*** dispose encore des terres de taille moyenne (6 ha) après son transfert de terre en 2008. Il développe davantage des systèmes de production sous serre (0,5 ha de poivron, 0,5 ha de concombre et 0,25 ha de haricot vert) associés à des cultures maraîchères en plein champ (2,5 ha de pomme de terre et 2 ha de navet). Cet exploitant s'est orienté vers des cultures conduites sous serre

après avoir accès à un crédit octroyé par une banque marocaine en 2008 (120.000 DH) et aux revenus tirés de la rente foncière (soit 8.500 DH en 2010). Il a réalisé des investissements en équipements agricoles modernes : une motopompe, une installation de serre (0,5 ha) et du système d'irrigation localisée. Ces investissements ont favorisé une importante croissance de revenus agricoles entre 2000 et 2010 (28%, soit une évolution de 380.305 à 488.430 DH/an) ainsi qu'une légère amélioration des conditions de vie du ménage (une acquisition d'un cyclomoteur).

Le ménage n°19 a décidé de ne pas renouveler son contrat de location de terre arrivé à échéance en 2007 auprès d'un opérateur étranger. Ce chef du ménage est un moyen agriculteur (8 ha hérités depuis 1975), jouissant d'une formation secondaire et situé dans la zone à forte attractivité des IDE (commune d'Ait Amira). Il est fonctionnaire à temps partiel au sein d'une commune rurale depuis 1996 (18 heures/semaine). Ce chef du ménage a effectué une cession foncière (37% de terre, soit 3 ha) en 1993 pour une durée à moyen terme (14 ans) à un investisseur espagnol (cf.Tab.n°17), spécialisé dans la production de haricot vert (firme étrangère n°2). La diversification des sources de revenus du ménage (recettes agricoles, rente foncière et emploi hors exploitation familiale) a été accompagnée des investissements lourds en actifs agricoles productifs : une installation de serres et du système d'irrigation localisée (sur 5 ha) et une acquisition d'une motopompe.

Le chef du ménage a choisi de ne pas renouveler son contrat de location de terre en privilégiant une exploitation totale de son patrimoine foncier (8 ha). Cette décision pourrait être expliquée par un ancrage du ménage dans le secteur maraîcher grâce à une accumulation des investissements en équipements agricoles, induisant des revenus agricoles (82.800 DH/ha en 2010) plus importants que ceux générés par la rente foncière (4.000 DH/ha en 2000). En outre, le chef du ménage est devenu spécialisé dans une culture à haute valeur ajoutée depuis 2008 (le haricot vert sous serre) à la suite de son engagement dans une production contractuelle auprès d'un opérateur étranger (firme n°3) depuis 2008. Ce ménage a également joui d'une amélioration des conditions de vie traduite par une croissance de dépenses, une acquisition d'une voiture et d'un cyclomoteur.

En conclusion, certains ménages locaux ont choisi entre une cession foncière seule, unique ou en plusieurs étapes à des IDE. Tandis que d'autres ménages locaux ont décidé de ne pas renouveler leur contrat de location de terres arrivé à échéance. Ces choix peuvent dépendre des dotations initiales en facteur terre, des contraintes d'accès aux facteurs de production et de commercialisation, du niveau de la rentabilité financière et de la nature des systèmes de production agricole adoptés chez les ménages après la cession foncière. A la suite de ce transfert de terre, les populations locales ont adopté

différentes stratégies suivies d'une évolution différente de leurs conditions de vie et de leurs dotations en actifs agricoles productifs.

Une cession foncière seule et en plusieurs étapes a été identifiée chez le ménage d'un grand exploitant local. Ce transfert de terres s'est inscrit dans une logique de sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale afin de faire face aux faibles revenus agricoles. Après cette cession foncière, le chef du ménage s'est orienté progressivement vers des activités d'élevage au détriment des cultures maraîchères traditionnelles à faible rentabilité financière. Les revenus générés par la rente foncière ont favorisé une amélioration conjointe des conditions de vie et des dotations en actifs agricoles productifs du ménage.

Des ménages ont effectué une cession foncière seule et unique. Celle-ci a résulté des contraintes de financement des facteurs de production et de sécurisation des débouchés. A la suite de leur transfert de terre, les populations locales ont privilégié un développement de cultures maraîchères intensives en travail, imposant une exploitation totale de leurs dotations en facteur travail familial. Certains ménages ont loué une importante part de leurs ressources foncières et ont développé des cultures en plein champ à faible valeur ajoutée. Ils ont connu une dégradation des conditions de vie et une légère hausse des investissements dans la production agricole. D'autres ménages ont cédé une faible part de leur patrimoine foncier et ont investi dans une production maraîchère conduite sous serre à haute valeur ajoutée. Ils ont joui d'une amélioration du niveau de vie et des dotations en équipements agricoles.

Des ménages locaux ont décidé de ne pas renouveler leur contrat de location de terres arrivé à échéance. Ils ont privilégié d'exploiter la totalité de leur patrimoine foncier après avoir accumulé des investissements lourds en actifs agricoles productifs modernes. Ces investissements ont facilité la mise en œuvre d'une production contractuelle à haute valeur ajoutée auprès d'un opérateur étranger en aval.

3.2.2. Etude de cas de cession foncière associée à une embauche auprès des IDE

Six ménages des petits et moyens agriculteurs locaux (les ménages n°21, 22,25, 26, 27 et 80) sont en lien avec des IDE via les marchés du travail et du foncier (cf.Tab.n°17 et 18). Cette double liaison consiste en une embauche de certains membres du ménage auprès des mêmes tenants étrangers de leur foncier agricole. Ces ménages sont situés dans la zone à forte attractivité des IDE (zone 1,

commune d'Ait Amira). Ils ont transféré leur terre à des opérateurs étrangers (cf.Tab.n°14) historiquement ancrés dans la RSMD (firmes étrangères n°16, 17 et 19).

Le ménage n°27 a développé une double liaison avec un IDE via le marché du travail et celui du foncier. Ce ménage est d'une taille moyenne (6 individus) dont le chef est un petit agriculteur relativement jeune (45 ans) et d'un faible niveau de formation générale (niveau d'école primaire). Il exploitait jusqu'en 1999 un patrimoine foncier de 4,5 ha hérités en 1990 et développait des cultures maraîchères en plein champ (haricot vert et pomme de terre) et des cultures fourragères (luzerne). Cet exploitant a cédé une part importante de ses ressources foncières (3 ha, soit 66% de terres) en 2000 pour une durée à moyen terme (11 ans) à un groupe français leader dans le secteur maraîcher (cf.Tab.n°17) historiquement implanté dans la région (firme étrangère n°16). Selon le chef du ménage, ce transfert de terre a été lié aux contraintes d'approvisionnement hydrique, une faible rentabilité financière de la production agricole (17.500 DH/ha en 2000) et à une sécurisation d'importants revenus générés par la rente foncière (4.500 DH/ha en 2000).

A la suite de sa cession foncière, le chef du ménage n'exploite que des terres de très petite taille (1,5 ha). Il continue à développer des cultures maraîchères traditionnelles saisonnières (1 ha de haricot vert) et des cultures fourragères (0,5 ha de luzerne) non intensives en travail. Afin de mieux valoriser une abondance relative de ses dotations en facteur travail familial (4 individus/ha), trois membres du ménage ont été successivement recrutés par le tenant étranger de leur foncier agricole. Tout d'abord, un emploi agricole non qualifié, permanent à temps partiel depuis 2003 est effectué par le chef du ménage (3 ans après la cession foncière) qui travaille aussi sur son exploitation toute l'année. Ensuite, un emploi agricole non qualifié, permanent à plein temps est réalisé depuis 2007 par un fils du chef de ménage (21 ans). Ce dernier était étudiant avant d'être embauché par la firme étrangère. Enfin, un emploi non agricole non qualifié saisonnier (d'octobre à avril) est développé par une fille du chef de ménage (20 ans). Celle-ci était étudiante avant d'être recrutée au sein d'une station de conditionnement depuis 2008.

La sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale (rente foncière et diversification des activités) ont généré une forte croissance de revenus du ménage entre 2000 et 2010 (210%, soit une évolution de 50.700 à 157.540 DH). Ceci a été suivi d'une amélioration des conditions de vie du ménage qui s'est traduite par une hausse des dépenses, une acquisition d'un moyen de transport (un cyclomoteur) et des équipements ménagers (une télévision et un réfrigérateur). Le ménage a également installé le système d'irrigation localisée sur 1 ha.

Le ménage n°21 est un deuxième exemple illustrant une double liaison de ménages locaux avec des IDE via les marchés du foncier et du travail. Le chef de ce ménage est un jeune agriculteur (38 ans) ne jouissant que d'un faible niveau de formation générale (niveau d'école primaire). Il exploitait jusqu'en 1997 une superficie de 5 ha hérités depuis 1992 et développait des cultures maraîchères en plein champ (petit pois et haricot vert). Cet exploitant a cédé une part importante de ses dotations foncières (3 ha, soit 60% de terres) en 1998 pour une durée à moyen terme (14 ans) à un investisseur français (firme étrangère n°17), investissant dans une gamme variée de produits maraîchers (cf.Tab.n°17). D'après le chef du ménage, cette cession foncière s'explique par ses contraintes d'accès aux facteurs de production (travail, intrants et approvisionnement hydrique) et le prix élevé de la rente foncière (4.000 DH/ha en 2000).

Après le transfert de ses terres, le chef du ménage continue à pratiquer des cultures maraîchères à petite échelle (haricot vert et petit pois sur 2 ha). Ceci n'a permis pas au ménage de valoriser ses fortes dotations en facteur travail familial (3 individus/ha). En effet, trois membres du ménage sont devenus pluriactifs après avoir été recrutés par le tenant étranger de leur foncier. Tout d'abord, un emploi agricole non qualifié saisonnier (de février à juillet) à temps partiel est effectué par le chef du ménage depuis 2002 (4 ans après la cession de terres). Ensuite, un emploi agricole qualifié (technicien agronome) permanent à temps partiel (entre 30 et 39 h/semaine) est réalisé depuis 2003 par un frère du chef de ménage (30 ans). Ce dernier suivait une formation de technicien agricole avant d'être embauché par l'IDE. Enfin, un emploi non agricole non qualifié saisonnier (d'octobre à mai) à plein temps est développé depuis 2008 par une sœur du chef de ménage (22 ans). Celle-ci travaillait uniquement sur l'exploitation familiale avant d'être embauchée par la firme étrangère. L'accès à d'importants revenus hors exploitation familiale (93.000 DH/an en 2010) a été accompagné des investissements en équipements agricoles (une installation du système d'irrigation localisée sur 2 ha, une acquisition des équipements de traitement et du cheptel productif). Le ménage a aussi connu une légère amélioration du niveau de vie (une acquisition d'un cyclomoteur).

En résumé, des ménages de petits et moyens exploitants locaux sont liés avec des IDE à la fois via les marchés du foncier et du travail. Cette double liaison est expliquée par des contraintes des populations locales relatives au financement des facteurs de production, une faible rentabilité financière des activités de production agricole, une valorisation d'une abondance relative en facteur travail familial après la cession foncière. Ces ménages ont joui d'une importante croissance de revenus. Ils ont opté pour différentes stratégies à la suite de leur transfert de terres. Certains ménages

ont privilégié une amélioration de leurs conditions de vie tandis que d'autres ménages ont plutôt réalisé des investissements dans le secteur agricole.

3.2.3. Etudes de cas de cession foncière associée à un contrat de production

Une cession foncière associée à un contrat de production auprès des opérateurs étrangers (cf.Tab.n°17 et 18) a été uniquement identifiée chez deux ménages de grands exploitants locaux (les ménages n°51 et 123). Afin d'évaluer les facteurs explicatifs de cette double liaison des populations locales avec des IDE via les marchés du foncier et des outputs, nous nous sommes appuyés sur une analyse comparative des ménages n°123 et 54. Ce choix est justifié par leur similitude de ces ménages en termes de patrimoine foncier et de composition sociodémographique ainsi que leur adoption de différentes stratégies après la cession foncière. Les chefs de ces ménages sont relativement jeunes (45 et 48 ans) et représentent les seuls membres du ménage employés sur l'exploitation familiale. Ils disposent des dotations foncières similaires (16 ha) et sont spécialisés dans une production maraîchère en plein champ avant le transfert de leur terre.

Le chef du ***ménage n°123*** a effectué une cession foncière associée à un contrat de production auprès des opérateurs étrangers : un transfert de terres à un investisseur français et un contrat de production auprès d'un groupe hollandais. Cet agriculteur est situé aux alentours des IDE (zone 2, commune d'Ouled Dahou). Il a cédé une part très importante de ses ressources foncières (12 ha, soit 3/4 de terres) en 2006 à un opérateur français (firme n°23) spécialisé dans le secteur de plantes médicinales (cf. Tab.n°14 et 18). Selon le chef du ménage, cette cession foncière a été liée à une difficulté d'approvisionnement hydrique et à une faible rentabilité financière des activités de production agricole (15.200 DH/ha en 2000).

Après avoir cédé une partie de son foncier, le ménage n'exploite que des terres de petite taille (4 ha depuis 2006) et continue à développer des cultures maraîchères en plein champ. Ce ménage a ensuite signé deux contrats de production renouvelables auprès d'une filiale d'un groupe hollandais (firme n°11). Le premier contrat concerne la culture de haricot vert (2 ha) depuis 2007. Le deuxième contrat est conclu pour la culture de courgette (2 ha) depuis 2009. Ces engagements contractuels ont permis au ménage de faire face à ses contraintes d'accès aux marchés de crédits et d'intrants.

Ce ménage a bénéficié d'une importante croissance de revenus entre 2000 et 2010 (33%, soit une évolution de 399.420 à 532.500 DH). Il a joui d'une amélioration de ses conditions de vie (une hausse du niveau des dépenses et une acquisition des moyens de transport) ainsi qu'une légère croissance des investissements dans la production agricole (une installation du système d'irrigation localisée sur 4 ha). Le chef du ménage envisage de renouveler ses contrats de production contrairement à son contrat de location de terre. Cette décision s'explique par une exploitation de la totalité du son patrimoine foncier du ménage dans le cadre d'une agriculture contractuelle auprès de son partenaire étranger actuel, génératrice de revenus plus importants que ceux tirés de la rente foncière.

Le chef du ***ménage n°54*** a cédé une part moins importante de son foncier agricole (8 ha, soit 50% de terres) à un opérateur étranger, comparé au chef du ménage n°123. Ce contrat de location a été signé pour une durée de 10 ans, avec un investisseur espagnol (firme étrangère n°21), spécialisé dans le secteur de haricot vert (cf.Tab.n°14), situé dans la zone à forte attractivité des IDE (commune d'Ait Amira). Cette cession foncière s'est inscrite dans des logiques de valorisation de terres mises en jachère et d'un arbitrage entre les revenus générés par la production agricole et ceux tirés de la rente foncière.

A la suite de son transfert de terres, le chef du ménage a réalisé des investissements lourds dans le secteur maraîcher: une acquisition d'une motopompe, une installation du système d'irrigation localisée (2 ha) et d'une serre (1 ha). Cet exploitant s'est orienté vers des cultures maraîchères sous serre (1 ha de tomate) et d'autres en plein champ à haute valeur ajoutée (haricot vert et courgette noire), associées à un développement progressif des activités d'élevage (8 vaches laitières en 2010). Cette stratégie d'ancrage du ménage dans le secteur agricole a été accompagnée d'une stabilité de ses conditions de vie.

Contrairement au ménage n°123, le ménage n°54 n'est pas engagé dans une agriculture contractuelle après sa cession foncière. L'absence de cet engagement contractuel peut s'expliquer par une accumulation d'actifs agricoles productifs et une localisation du ménage dans une zone marquée par un environnement contractuel très concurrentiel (zone 1) ne favorisant pas la conclusion des contrats de production renouvelables. En outre, les cultures maraîchères pratiquées par le ménage n°54 se distinguent par une rentabilité financière plus importante que celles développées par le ménage n°123 (127.440 contre 115.125 DH/ha en 2010).

En conclusion, nos études de cas révèlent que certains ménages de grands agriculteurs locaux ont été à la fois en liens avec des opérateurs étrangers via les marchés du foncier et des outputs. Cette double liaison chez les populations locales a été liée à une difficulté d'accès aux facteurs de production, aux faibles investissements dans le secteur agricole avant leur engagement contractuel et à un grand essor des contrats agricoles auprès des opérateurs étrangers dans leur zone de localisation. Ces ménages ont bénéficié d'une amélioration des conditions de vie ainsi qu'une légère hausse des dotations en équipements agricoles.

4. Liaison de ménages agricoles locaux avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs

Nous étudions la liaison de ménages locaux avec des firmes étrangères via le marché des outputs (des contrats agricoles avec une firme étrangère en aval). Tout d'abord, nous analysons l'importance de ces contrats agricoles chez les populations locales en mettant un accent particulier sur les contrats de production. Ensuite, nous élaborons une analyse des clauses des contrats de production proposées par des partenaires contractuels étrangers et marocains en aval. Enfin, nous exposons des études de cas relatives aux ménages locaux qui ont une double liaison avec des firmes étrangères via les marchés des outputs et du travail.

4.1. Dénombrement et importance des contrats agricoles de ménages locaux auprès des opérateurs étrangers

Les contrats agricoles signés par des ménages locaux avec des opérateurs étrangers consistent en une coordination dans le cycle de production ou/et dans la commercialisation des outputs. Ils peuvent prendre deux cas de figure. Les contrats de commercialisation se traduisent par des accords informels (une convention orale) de pré-récolte entre des exploitants locaux et des opérateurs étrangers concernant la date et le lieu de vente. Les contrats de production reposent sur une implication du partenaire contractuel étranger dans l'organisation de production (une assistance technique, une fourniture d'intrants, une avance de crédits), le contrôle de qualité des produits (un contrôle des intrants et une mesure ex post de la qualité) ainsi qu'un engagement dans la commercialisation des outputs (des mécanismes de fixation ex ante ou/et ex post des prix).

Tableau n°19 «Dénombrement de ménages agricoles locaux liés avec des firmes étrangères via le marché des outputs (contrats de commercialisation et de production) en 2010 ».

		Ménages engagés dans des contrats agricoles auprès des firmes étrangères en 2010	
		Fréquence	Pourcentages de ménages concernés
Zone 1	Petites exploitations	2	4,8
	Moyennes exploitations	10	29,4
	Grandes exploitations	7	15,5
	Sous-total de la zone 1	19	15,8
Zone 2	Petites exploitations	3	15,7
	Moyennes exploitations	8	33,3
	Grandes exploitations	3	17,6
	Sous-total de la zone 2	14	23,3
Zone 3	Petites exploitations	1	7,1
	Moyennes exploitations	7	29,1
	Grandes exploitations	8	36,3
	Sous-total de la zone 3	16	26,6
Ensemble des 3 zones d'étude	Petites exploitations	6	8,1
	Moyennes exploitations	25	30,4
	Grandes exploitations	18	21,4
	Total des 3 zones d'étude	49	20,4

Trois éléments émergent de l'analyse des résultats de nos enquêtes (cf.Tab.n°19). Tout d'abord, les contrats agricoles sont plus répandus dans les zones 2 et 3 d'étude non exposées directement aux IDE (23 et 26% de ménages, soient 14 et 16 cas) que dans la première zone d'étude à forte attractivité des opérateurs étrangers (19 cas, soit 16% de ménages). Ensuite, ces engagements contractuels sont fréquents chez les moyens et grands exploitants locaux (25 et 18 cas, soient 30 et 21% de ménages), tandis qu'ils sont rarement observés chez les petits exploitants (6 cas, soit 8% de ménages) dans notre terrain d'étude. Au total, les contrats agricoles sont plus observés chez les moyens et grands exploitants locaux situés en dehors de la zone principalement concernée par les IDE (8 cas, soit 33% de moyens exploitants dans la deuxième zone, par exemple).

Ces résultats suggèrent que les engagements contractuels sont plus répandus chez les moyens et grands exploitants locaux lorsque leur distance des opérateurs étrangers est importante. Ces résultats inattendus peuvent être liés aux différences des trois zones d'étude en termes de disponibilité relative des ressources locales, de concurrence relative de l'environnement contractuel local et de la capacité d'investissement des agriculteurs locaux.

La zone à forte attractivité des IDE (zone 1) se distingue par une forte pression sur les ressources locales (terre et travail) et une conclusion des contrats agricoles dans un environnement contractuel très concurrentiel (un nombre important d'exploitations et de coopératives cherchant à signer des contrats agricoles auprès des agriculteurs domestiques). Ceci entrave la mise en place des

contrats agricoles renouvelables et oblige les firmes étrangères à chercher des fournisseurs locaux plus éloignés. La zone principalement concernée par des IDE se caractérise également par une prédominance de grands producteurs domestiques, jouissant d'une grande capacité d'investissements en amont ou/et en aval et n'ayant pas besoin de contractualiser avec des opérateurs étrangers. Par ailleurs, les deux zones non exposées directement aux IDE (zones 2 et 3) disposent de moyennes à fortes dotations en ressources locales (terre et travail). Elles se distinguent par un développement croissant des contrats agricoles menés par des opérateurs étrangers auprès des producteurs domestiques cherchant à sécuriser les débouchés de leurs outputs.

4.2. Contrats de production entre des ménages locaux et des opérateurs étrangers

Les contrats de production (cf.Tab.n°20) représentent la plus grande partie des contrats agricoles signés par des ménages locaux auprès des opérateurs étrangers (42 sur 49 ménages) contrairement aux contrats de commercialisation. Le choix privilégié des contrats de production s'inscrit dans une logique de réduction d'incertitude des firmes étrangères sur leur approvisionnement en volume et qualité. Ces contrats sont très répandus chez les grands et moyens exploitants locaux situés dans la zone la plus éloignée des IDE (7 cas, soit 29% de ménages de moyens exploitants dans la zone 3, par exemple). Les opérateurs étrangers représentent la grande majorité de partenaires contractuels des producteurs locaux dans notre terrain d'étude (42 cas, soit 84% de ménages engagés dans une agriculture contractuelle). L'abondance des contrats de production au niveau des firmes étrangères s'explique par leurs atouts comparés aux opérateurs contractuels marocains en aval : une grande capacité d'investissement, un développement sous contrat des cultures intensives en travail et terre, un accès facilité aux réseaux de commercialisation des outputs en Europe (pays d'origine des opérateurs étrangers en particulier).

Tableau n°20. «Dénombrement de ménages agricoles locaux engagés dans des contrats de production auprès des opérateurs étrangers identifiés en 2010 »

		Contrats de production avec des opérateurs étrangers		
		Fréquence de ménages	**Pourcentages de ménages**	**Part des opérateurs étrangers dans les partenaires contractuels en aval identifiés (%)**
Zone 1	Petites exploitations	2	4,8	100
	Moyennes exploitations	8	23,5	80
	Grandes exploitations	4	8,8	57,1
Sous-total de la zone 1		14	11,6	73,6
Zone 2	Petites exploitations	3	15,7	100
	Moyennes exploitations	8	33,3	88
	Grandes exploitations	2	11,7	66
Sous-total de la zone 2		13	21,6	86
Zone 3	Petites exploitations	1	7,1	100
	Moyennes exploitations	7	29,1	100
	Grandes exploitations	7	31,8	87
Sous-total de la zone 3		15	25	93
Ensemble des zones de l'étude	Petites exploitations	6	8,1	100
	Moyennes exploitations	23	28,04	88
	Grandes exploitations	13	15,4	72
	Total des 3 zones d'étude	42	17,5	84

4.3. Analyse des clauses des contrats de production proposées par des opérateurs étrangers et locaux

La mise en œuvre des contrats de production dans un environnement contractuel concurrentiel, peut mener les opérateurs étrangers et marocains en aval à proposer des clauses contractuelles différentes à leurs fournisseurs locaux. Dans l'examen de cette proposition, nous nous appuyons sur une analyse comparative de ces clauses (échelle et systèmes de production, avances d'intrants et de crédits, prix de vente des outputs) chez les fournisseurs contractuels locaux des firmes étrangères et marocaines.

Les moyennes de *superficies* exploitées sous contrats de production se révèlent non significativement (seuil de 5%) différentes bien que les agriculteurs soient des fournisseurs des opérateurs étrangers ou locaux (10,6 et 11 ha en moyennes). Ces deux catégories d'opérateurs privilégient une production contractuelle sur des parcelles de moyenne à grande taille (une superficie minimale de 5 ha) afin d'assurer leur approvisionnement en grand volume.

Par ailleurs, les moyennes des *prix de vente* des outputs ne sont pas significativement (seuil de 5%) différentes (6,8 et 6,6 DH/kg en moyennes) chez les producteurs contractuels des firmes marocaines et étrangères. Ce résultat inattendu peut être expliqué par un environnement très concurrentiel, imposant un rapprochement entre les prix de vente proposés par des opérateurs marocains et étrangers en aval.

Dans le cadre de leur approvisionnement contractuel auprès des producteurs locaux, les opérateurs marocains proposent des *crédits* significativement (seuil de 5%) plus élevés que ceux attribués par des opérateurs étrangers (85.700 contre 12.958 DH/Ha en moyenne). Les firmes étrangères offrent d'importantes avances en intrants (semences, pesticides, engrais, équipements agricoles) à leurs fournisseurs contractuels locaux complétés par des crédits financiers. Ce choix s'inscrit dans une logique de contrôle indirect ex ante de la qualité de leur approvisionnement contractuel en outputs auprès des fournisseurs locaux. Par ailleurs, les opérateurs marocains proposent d'importants crédits à leurs producteurs contractuels locaux, associés à une avance limitée en intrants (une fourniture des semences).

La production contractuelle opérée par des firmes étrangères auprès des fournisseurs locaux est quasi-concentrée dans le secteur de haricot vert (47 cas, soit 88% de contrats agricoles). Ces opérateurs ont souvent délocalisé cette culture, intensive en travail et en terre de leur pays d'origine au Maroc. Les approvisionnements contractuels en haricot vert sont très répandus chez les firmes espagnoles et hollandaises récemment implantées dans la RSMD. Ces firmes ont initialement investi dans une production propre. Cependant, elles ont recours à un approvisionnement contractuel en complément à leur production propre afin de faire face à une forte pression foncière et des contraintes dans la gestion sociale du personnel. L'agriculture contractuelle des opérateurs étrangers concerne également d'autres cultures maraîchères accessoires*:* le poivron (3 contrats), la tomate cerise (2 contrats) et la courgette noire (1 contrat).

Les opérateurs contractuels marocains en aval s'approvisionnent en une gamme variée de produits maraîchers auprès de leurs producteurs locaux : la tomate (8 cas), la courgette (5 contrats) et d'autres produits accessoires (cornichon, haricot vert, melon et poivron). Ceci s'inscrit dans leur logique de gestion des risques liés aux débouchés des produits destinés principalement aux marchés d'export en Europe très concurrentiels. De ce fait, les opérateurs locaux développent une production contractuelle des outputs classiques commercialisables également sur le marché local selon la demande des marchés. Cependant, les opérateurs étrangers privilégient un approvisionnement contractuel en produits destinés essentiellement à l'export grâce à leurs réseaux de commercialisation en Europe, notamment au niveau de leur pays d'origine.

Contrairement à ce que nous attendions, les producteurs contractuels locaux des firmes étrangères développent souvent des cultures conduites en plein champ (36 cas, soit 68% de contrats). Un environnement contractuel très concurrentiel a pu conduire des opérateurs étrangers à contractualiser auprès des producteurs locaux spécialisés initialement dans le maraîchage traditionnel non intensif. L'engagement contractuel de ces producteurs a favorisé ensuite leur orientation vers des cultures maraîchères à haute valeur ajoutée (haricot vert et courgette noire, par exemple) avec un développement progressif des systèmes de production sous serre. A l'inverse des opérateurs étrangers, les partenaires contractuels marocains en aval s'approvisionnent généralement auprès des producteurs locaux investissant dans une production sous serre (12 cas, soit 70% de contrats). Ces contrats de production sont principalement conclus auprès des fournisseurs locaux expérimentés ou ayant une formation en agriculture (techniciens ou ingénieurs) afin de réduire l'incertitude sur leur approvisionnement en qualité.

Les firmes étrangères diffèrent en termes de leur niveau d'implication en amont auprès des fournisseurs locaux selon leurs profils et leurs pays d'origine. Une filiale d'un groupe hollandais leader dans le secteur de haricot vert (firme n°11) a privilégié le développement d'une agriculture contractuelle dans une logique de quasi-intégration afin d'assurer son approvisionnement en volume et qualité. Cette filiale propose plusieurs programmes d'assistance à ses fournisseurs locaux : une fourniture d'intrants de bonne qualité (semences, engrais, produits phytosanitaires, paillage), une avance de crédits au début de la campagne de production, un transfert direct de nouvelles technologies (semoirs, atomiseurs, tracteur, nouvelles variétés), un encadrement technique et une prise en charge de la main d'œuvre mobilisée pour la récolte.

Par ailleurs, les opérateurs contractuels espagnols, français et palestiniens ciblent généralement un approvisionnement en une gamme de produits maraîchers (haricot vert, poivron, tomate, tomate cerise, courgette noire, melon). Ils assurent essentiellement une fourniture de certains intrants (semences ou/et produits phytosanitaires), une avance de crédits et une assistance technique à leurs fournisseurs contractuels locaux. La firme hollandaise propose des prix fixés au début de la campagne agricole avec leur ajustement selon la qualité des outputs et l'évolution des prix sur le marché. Tandis que les autres opérateurs étrangers offrent généralement à leurs fournisseurs locaux des prix calculés sur la base des moyennes de prix hebdomadaires sur le marché d'export.

4.4. Etudes de cas de production contractuelle associée à une embauche auprès des IDE

Nous avons identifié cinq petits et moyens exploitants locaux (ménages n°3, 160,161, 172 et 173), engagés dans une production contractuelle associée à une embauche de certains membres du ménage auprès de leur partenaire contractuel étranger en aval (cf.Tab.n°21). Cette double liaison via les marchés des outputs et du travail a été développée par les populations locales auprès d'une filiale d'un groupe hollandais leader (firme n°11) dans le secteur de haricot vert (cf.Tab.n°14).

Dans notre analyse, nous portons une attention particulière à deux ménages de moyens exploitants locaux (ménages n°3 et 160) situés aux alentours des IDE (zones n°1 et 2). Sur le plan empirique, ce choix est justifié par une similitude de ces ménages en termes de leur composition sociodémographique et patrimoine foncier. Les chefs de ces ménages sont jeunes (32-36 ans), pluriactifs (un travail sur l'exploitation familiale associé à une embauche auprès d'une firme étrangère). Ils sont similaires en termes de leurs ressources foncières (13 ha) et taille du ménage (4 individus). Toutefois, ces ménages sont différents en termes de leur capital humain et social, des stratégies adoptées après leur double liaison avec un opérateur étranger via les marchés des outputs et du travail.

Le chef du ***ménage n°3*** est un jeune exploitant (36 ans), spécialisé dans la production d'une gamme de produits maraîchers dans la zone à forte attractivité des IDE (zone 1, commune d'Ait Amira). Il jouit d'une formation d'ingénieur agronome et d'une grande expérience dans le secteur maraîcher. Cet agriculteur a investi dans des systèmes de production sous serre (tomate, haricot vert et poivron sur 6,5 ha) et en plein champ (courgette sur 2 ha). La superficie de production a atteint 13 ha en 2010 à la suite d'une location supplémentaire de terre en 2009 (4,5 ha). Le chef de ce ménage a signé un contrat de production de haricot vert (7 ha sous serre) auprès d'une filiale hollandaise (firme étrangère n°11) au cours de la campagne agricole 2009/2010. Il a également été chargé de l'encadrement technique à temps partiel (moins de 10 h/semaine) des autres producteurs contractuels de la filiale hollandaise.

La double liaison du ménage avec la firme étrangère via les marchés des outputs et du travail s'est inscrite dans trois différentes logiques : une acquisition d'un savoir-faire dans la production d'une nouvelle variété de haricot vert (Estephania), un accès à des marchés rémunérateurs d'export (la

Hollande et l'Allemagne) et une sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale (72.000 DH/an).

En 2009, ce ménage a réalisé des investissements lourds dans le secteur maraîcher : une location de terre (4,5 ha), des serres équipées par le système d'irrigation localisée (4 ha) et des équipements de traitement. Ces investissements ont généré une forte croissance de revenus annuels du ménage (173%, soit une hausse de 2.488.500 à 6.801.700 DH entre 2000 et 2010). En outre, ce chef du ménage a bénéficié d'une amélioration des conditions de vie (une croissance de dépenses et une acquisition de 2 voitures). Il a cependant envisagé d'arrêter son contrat de production et son emploi auprès du groupe hollandais à la fin de la campagne agricole 2010/2011. Cette décision s'explique par des perspectives de croissance des exploitations agricoles du ménage et de développement d'une production contractuelle auprès des fournisseurs locaux.

Le chef du ***ménage n°160*** est un jeune exploitant (32 ans), jouissant d'un niveau moyen de formation générale (niveau de collège), situé aux alentours des IDE (zone 2, commune d'Oulad Dahou). Cet agriculteur développait des cultures maraîchères à faible valeur ajoutée (aubergine et pomme de terre) et des cultures céréalières (blé) sur des terres héritées (14 ha) depuis 1998. Ce chef du ménage a été confronté à une difficulté d'accès aux facteurs de production et de commercialisation : un manque des moyens de financement engendrant une mise de terre en jachère (6 ha) et une faible rentabilité financière de la production agricole (11.000 DH/ha). Ces contraintes ont mené cet exploitant à effecteur un emploi non agricole non qualifié, permanent à temps partiel (entre 20 et 30 h/semaine) depuis 2007 au sein d'une station de conditionnement de la filiale hollandaise (firme n°11). Ensuite, il est également devenu un producteur contractuel de cette filiale depuis 2009.

Ce ménage a développé cette double liaison avec la filiale hollandaise via les marchés des outputs et du travail afin d'exploiter des terres mises en jachère (2 ha), se spécialiser dans une culture (10 ha de haricot vert) à forte rentabilité financière (152.580 DH/ha) et avoir un accès facilité aux intrants et aux marchés d'export. Ce ménage a joui d'une amélioration conjointe des dotations en actifs agricoles productifs (une installation du système d'irrigation localisée sur 5 ha et une acquisition des équipements de traitement) et des conditions de vie (une croissance des dépenses et un achat d'une voiture).

Ce chef du ménage a prévu de cesser son emploi auprès de la filiale hollandaise à la fin de la campagne agricole 2009/2010 contrairement à son engagement contractuel. Ce choix s'explique par une croissance d'échelle de la production contractuelle de haricot vert de 10 à 12 ha. En outre, cette liaison via le marché des outputs génère des revenus plus importants que ceux tirés du salariat développé auprès de la firme étrangère (1.525.800 contre 25.200 DH/an en 2010).

Tableau n°21. « Descriptif de ménages agricoles locaux liés avec des firmes étrangères via les marchés des outputs et du travail en 2010 »

N° du ménage	Taille de l'exploitation du ménage (Ha)	Période du contrat de production	Culture sous contrat de production	Distance de l'IDE (km)	Période d'embauche par l'IDE	Salaire de l'emploi au sein de l'IDE (DH/mois)	Zone de localisation
3	13	2009/2010	Haricot vert (7 ha)	30	2009/2010	6000	1
161	9	2009/2010	Haricot vert (5 ha)	19	2005-2010	3600	2
160	14	2009/2010	Haricot vert (10 ha)	18	2007-2010	2100	2
172	4,5	2007/2010	Haricot vert (7 ha)	8	2006-2010	5000	2
173	4,5	2007/2010	Haricot vert (4 ha)	10	2008-2010	5100	2

En résumé, certains ménages locaux ont été à la fois liés avec des IDE via les marchés des outputs et du travail. Cette double liaison s'est inscrite dans différentes logiques chez les populations locales : une exploitation de terres mises en jachère, une introduction d'une nouvelle variété à haute valeur ajoutée, une recherche d'importants revenus hors exploitation familiale et un accès facilité aux marchés rémunérateurs d'export.

Les ménages ont adopté différentes stratégies après avoir été liés avec des firmes étrangères via les marchés des outputs et du travail. Certains ménages jouissant d'un capital humain familial formé en agriculture, ont décidé de ne plus développer cette double liaison. Cette décision s'explique par une accumulation des investissements lourds en actifs agricoles productifs et des perspectives de mise en œuvre d'une agriculture contractuelle auprès des fournisseurs locaux. D'autres ménages ne disposant pas de compétences familiales ayant une formation en agriculture ont envisagé d'élaborer davantage des contrats de production contrairement à une embauche auprès de leur partenaire étranger en aval. Cette stratégie s'est inscrite dans un objectif d'ancrage dans le secteur agricole à travers une exploitation progressive de terres mises en jachère et une spécialisation dans une production contractuelle à haute valeur ajoutée.

Conclusion du chapitre V

Les firmes étrangères ont élaboré diverses liaisons directes avec des ménages agricoles locaux via les marchés des inputs et des outputs : i) le marché du travail (une embauche des membres du ménage par des IDE) ; ii) le marché foncier (une cession de terre en location par des ménages à des opérateurs étrangers) ; iii) le marché des outputs (une mise en œuvre des contrats agricoles entre des ménages et des opérateurs étrangers en aval).

La liaison via le marché du travail représente la principale relation directe des ménages des petits et moyens exploitants locaux avec des IDE. Cette embauche est renforcée avec leur proximité géographique et elle s'est inscrite dans un objectif de valorisation d'une abondance relative des dotations en facteur travail familial chez les populations locales. Ces emplois peuvent prendre différents cas de figure, cependant, les emplois non agricoles non qualifiés sont les plus fréquents. La forte implantation des opérateurs capitalistes marocains et étrangers ciblant des cultures maraîchères intensives en travail a engendré une forte pression sur la main d'œuvre. Ceci a imposé un rapprochement de la politique de recrutement (niveaux de salaires et profils des ouvriers) entre les firmes étrangères et locales.

La liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché foncier est faiblement répandue dans notre terrain d'étude (20 cas). Contrairement à ce que nous attendions, ce transfert de terres n'a pas été principalement effectué par de grands agriculteurs locaux, mais par un nombre limité de moyens et petits exploitants domestiques situés à proximité des firmes étrangères. Ces résultats peuvent s'expliquer par une éventuelle disparition de certaines exploitations agricoles domestiques suite à une cession totale de ressources foncières des ménages à des IDE. Ces derniers ont pu privilégier un accès au foncier à grande échelle grâce aux appels d'offre de location des terres agricoles de l'Etat. En outre, une importante rentabilité financière des activités de production agricole chez les grands producteurs locaux situés aux alentours des IDE a favorisé une exploitation totale de leur patrimoine foncier.

L'analyse de nos études de cas a révélé que certains ménages ont effectué une cession foncière associée à d'autres relations directes auprès des firmes étrangères via le marché du travail ou celui des outputs. Les contraintes d'accès aux facteurs de production et de sécurisation des débouchés, la valorisation des dotations en facteur travail familial ainsi qu'une faible rentabilité financière des systèmes de production agricole après la cession foncière semblent avoir joué un rôle important dans le choix de cette double liaison chez les populations locales. Les IDE ciblent des cultures très intensives en terre dans un environnement marqué par une forte pression foncière. Celle-ci a conduit les investisseurs étrangers à proposer des prix plus élevés de la rente foncière pour une durée plus longue de location comparés aux tenants fonciers marocains.

Des opérateurs étrangers ont opté pour une production contractuelle auprès des fournisseurs locaux. Ces contrats agricoles sont plus répandus lorsque la distance entre les firmes étrangères et leurs fournisseurs domestiques est importante (les zones d'étude non directement exposées aux IDE). Ces résultats inattendus peuvent s'expliquer par les spécificités de la zone à forte attractivité des firmes étrangères : une grande capacité d'investissement chez les grands agriculteurs locaux, un environnement contractuel local très concurrentiel et une forte pression sur les facteurs de production (foncier, travail et eau).

La mise en œuvre des contrats de production dans un environnement contractuel très concurrentiel a imposé un rapprochement de certaines clauses contractuelles (l'échelle de production et les prix des outputs) proposées par des opérateurs étrangers et marocains contractuels en aval. Certains ménages locaux ont été à la fois liés avec des firmes étrangères via les marchés des outputs et du travail. Cette double liaison s'est inscrite dans différentes logiques chez les ménages: une exploitation de terres mises en jachère, une acquisition d'un savoir-faire dans la conduite de nouvelles cultures maraîchères à haute valeur ajoutée introduites par des opérateurs étrangers, une sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale et un accès facilité aux marchés d'export.

Même si les ménages locaux disposaient de ressources foncières similaires en 2000, ils ont connu une diversité en termes de trajectoire des exploitations agricoles, du développement et de la nature des relations directes avec des IDE après 2000. L'exposition aux firmes étrangères, la disponibilité relative de ressources locales (foncières, hydriques et humaines), le niveau concurrentiel de l'environnement contractuel local, l'évolution des dotations en facteur travail familial et des

systèmes de production agricole, la capacité d'investissement des agriculteurs locaux en 2000, semblent expliquer la dynamique des exploitations agricoles domestiques et leurs liaisons directes avec des IDE.

Le chapitre suivant de thèse est dédié à une analyse approfondie de la liaison des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc avec les ménages agricoles locaux via le marché du travail. Dans cette analyse, nous mettons l'accent sur les motivations qui peuvent mener les populations locales à développer des emplois au sein des IDE. Nous cherchons également à identifier les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les ménages locaux.

Chapitre VI :

Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail: motivations et gains de bien-être

Introduction

Nous analysons les motivations qui peuvent mener les ménages agricoles locaux à développer une liaison avec des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc via le marché du travail. Nous cherchons également à identifier les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les populations locales.

Nous rappelons que nous précisons ce questionnement autour de deux propositions de recherche. Nous supposons que le développement d'un salariat auprès des IDE pourrait être expliqué par deux motivations complémentaires chez les populations locales. La première motivation pourrait se traduire par une accumulation de revenus à travers une valorisation d'une abondance relative des dotations en travail familial. La deuxième motivation consisterait en une minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles des ménages. L'embauche auprès des IDE génère des revenus supplémentaires pour les ménages. Ces derniers pourraient principalement adopter deux stratégies différentes dans l'affectation de ces revenus : i) une amélioration des conditions de vie (un désengagement progressif de la production agricole) ; ii) un réinvestissement en actifs agricoles productifs (un ancrage dans le secteur agricole).

Tout d'abord, nous présentons une revue de littérature (section 1) relative aux : i) motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles ; ii) impacts des firmes exportatrices agricoles sur la pauvreté rurale via le marché du travail; iii) indicateurs, déterminants et évolution de bien-être des ménages. Ensuite, nous proposons une analyse empirique des motivations de la liaison de ménages locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail (section 2). Enfin, nous identifions les liens entre cette embauche et les éventuels gains de bien-être chez les populations locales (section 3). Cette analyse est appuyée sur une comparaison des indicateurs monétaires et non monétaires (objectifs et subjectifs) de gains de bien-être chez les ménages locaux selon leur liaison (présence/absence) avec des IDE via le marché du travail.

1. Revue de littérature sur la diversification des activités et le bien-être des ménages

Au Maroc, les économistes et les statisticiens du Haut-Commissariat au Plan (HCP, 2008) définissent le ménage comme un ensemble de personnes formant une même unité de consommation, vivant habituellement dans le même logement et organisant en commun leurs repas. Un ménage est dit agricole si un de ses membres au moins pratique l'agriculture.

Dans notre revue de littérature, nous présentons les motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles. Ensuite, nous exposons des conclusions d'études empiriques relatives aux impacts de la liaison de ménages agricoles avec des firmes agricoles exportatrices sur la pauvreté rurale locale. Enfin, nous mettons l'accent sur les indicateurs, les déterminants et l'évolution de bien-être objectif et subjectif chez les ménages en nous focalisant sur les ménages agricoles.

1.1. Motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles

Les populations rurales pratiquant l'agriculture dans les PVD sont exposées à différents types de risques. Ces derniers peuvent être idiosyncrasiques lorsqu'ils concernent un ménage en particulier ou covariants quand ils affectent toute une communauté (Morduch, 1999). Ces activités agricoles sont caractérisées par des risques résultant d'une variabilité des revenus, liée aux aléas climatiques et à l'instabilité des prix agricoles. Pour faire face à ces risques et maximiser leur utilité, les ménages agricoles peuvent opter pour une stratégie de diversification des activités.

La diversification des activités peut être considérée comme une stratégie de gestion du risque qui se traduit par une allocation des actifs et du temps entre différentes activités agricoles et non agricoles (Huffman, 1991). Cette stratégie correspond à du *risk management* ou du *risk coping* selon qu'elle est élaborée ex ante ou ex post (Alderman et Paxson, 1992). La diversification des activités se traduit par une embauche (emplois agricoles ou/et non agricoles) d'un ou plusieurs membres du ménage en dehors de l'exploitation familiale. Du point de vue empirique, le niveau de diversification des activités (Cogan, 1981; Findeis et *al.,* 1987; Mishra et Goodwin, 1997) dépend de plusieurs facteurs, en l'occurrence les caractéristiques sociodémographiques et économiques de ménages agricoles: l'âge, l'état matrimonial et le niveau de formation du chef de ménage; la taille de ménage; la présence d'enfants et la taille de l'exploitation du ménage.

Dans la littérature en économie de développement (Reardon et *al.*, 2006 ; Barrett et *al.*, 2001), nous pouvons distinguer deux principales motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles : i) les *pull factors* ; ii) les *push factors*. Dans la catégorie des *pull factors*, la diversification des activités se fait dans une logique d'accumulation des revenus. Elle repose sur la pratique de différentes activités avec des rendements relativement élevés (Reardon et *al.*, 2006). Les revenus générés par des activités effectuées hors exploitation familiale peuvent être investis par les ménages dans le développement de leurs activités agricoles à travers l'achat des intrants ou du capital agricole productif. Ils permettent également aux ménages de faire face à d'éventuels chocs sur le revenu (Rozenweig et Wolpin, 1993 ; Dercon, 2005). Dans la catégorie des *push factors*, la diversification des activités chez les ménages agricoles a pour objectif la minimisation du risque (Barrett et *al.*, 2001 ; Reardon et *al.*, 2006). L'accroissement du risque est lié à plusieurs facteurs incitant les ménages à diversifier les activités génératrices de revenus. Ces facteurs se traduisent essentiellement par : une baisse transitoire ou permanente des revenus agricoles ; des défaillances des marchés, surtout ceux du crédit, du foncier et du travail. Les revenus générés par des activités hors exploitation familiale sont donc un moyen de faire face à la variabilité des revenus de la production agricole et d'atténuer le risque ex ante (Reardon et *al.*, 1988; Kochar, 1999 ; Lanjouw 2001 ; Rose,2001 ; Goodwin, 1997).

1.2. Liaison de ménages agricoles avec des firmes agricoles exportatrices via le marché du travail : impacts sur la pauvreté rurale locale

Nous présentons ci-dessous des conclusions des études empiriques concernant la liaison de ménages agricoles avec des firmes exportatrices dans le secteur agricole via le marché du travail. Ces études traitent les conditions de travail et la main d'œuvre migrante en agriculture. Nous nous focalisons sur les apports de cette littérature relatifs aux niveaux de salaires proposés par des firmes exportatrices dans les PVD, spécialisées dans le secteur des fruits et légumes fortement demandeur en travail. Nous portons une attention particulière aux impacts de ces salaires sur la pauvreté de ménages agricoles.

Binswanger et Rosenzweig (1986) ont souligné que les salariés et les compétences de management sont des facteurs de production mobiles dans le secteur agricole. Selon ces auteurs, les firmes agricoles peuvent avoir recours à quatre catégories d'arrangement contractuel dans le recrutement de leurs employés : i) un emploi familial non payé; ii) un emploi permanent à salaire fixe ; iii) un emploi saisonnier (à court terme) à plein temps ; iv) un emploi saisonnier à la tâche.

Les firmes capitalistes (locales et étrangères) exportatrices des fruits et légumes peuvent proposer des niveaux élevés de salaires (Barrientos et Kritzinger, 2004 ; Ortiz et Aparicio ,2007**).** Ces stratégies s'inscrivent dans des logiques d'amélioration de la productivité du travail et de garantie d'une bonne qualité d'outputs chez les firmes agricoles exportatrices. La liaison de ménages locaux avec des firmes exportatrices via le marché du travail peut avoir un impact positif sur la réduction de pauvreté rurale locale. Cet impact résulte d'une croissance de revenus, en particulier dans le cas où ces emplois représentent une source de revenus secondaires et stables pour les ménages (Barrientos et *al.*, 1999 ; Casaburi, 1999 ; Berry, 2001 ; Schurman, 2001; Jarvis et Vera Toscano, 2004).

Une étude de Maertens et Swinnen (2009) a mis en évidence un impact positif des firmes exportatrices de haricot vert sur le bien-être des ménages des petits agriculteurs locaux (les plus défavorisés) au Sénégal, via le marché du travail local plutôt que celui des outputs (contrats agricoles). Les ménages locaux développant un salariat auprès des firmes exportatrices ont bénéficié d'une croissance de revenus et d'une amélioration de bien-être. Carter et *al.,* (1996) ont montré que les firmes exportatrices des fruits et légumes en Amérique Latine, peuvent avoir des effets positifs sur la réduction de la pauvreté de la population rurale locale. Ces effets sont plus importants chez les firmes exportatrices spécialisées dans une production fortement demandeuse en travail, comparées à celles développant des systèmes de production intensifs en terre. Néanmoins, le potentiel de réduction de la pauvreté de ménages agricoles est devenu une question problématique ces dernières années. Les marchés alimentaires mondialisés privilégient des stratégies concurrentielles (exigences en qualité et prix compétitifs) dans leur approvisionnement en produits frais au Chili (Korovkine, 1992 ; Gwynne, 1999), en Afrique du Sud (Kritzinger et *al.,* 2004), en Argentine (Bendini et Radonich, 1999), au Brésil (Da Silva, 1999), au Kenya (Dolan, 2004) et au Mexique (De Grammont et Flores, 2007 ; De Grammont 2007). Ces stratégies concurrentielles ont imposé une réduction des coûts de production. Elles ont engendré de mauvaises conditions de vie et une baisse de salaires proposés par les firmes agricoles exportatrices, induisant un impact négatif sur la réduction de pauvreté rurale locale pour le cas mexicain (De Grammont et Flores, 2007).

1.3. Indicateurs, déterminants et évolution de bien-être des ménages

La littérature citée auparavant souligne des effets positifs et parfois négatifs sur les revenus tirés de l'embauche de certains membres du ménage agricole auprès des firmes agricoles exportatrices sur la réduction de la pauvreté rurale. La nature de ces effets dépend de la nature des systèmes de production agricole, des niveaux de salaires proposés et des exigences des marchés en aval au niveau des firmes exportatrices. Dans cette section, nous proposons une revue de littérature relative aux indicateurs (monétaires et non monétaires) et aux déterminants de bien-être (objectif et subjectif) chez les ménages. Nous mettons un accent particulier sur les travaux empiriques traitant ces deux thématiques chez les ménages agricoles.

Des études empiriques s'appuient généralement sur des *indicateurs monétaires* de bien-être des ménages. Des auteurs ont avancé les revenus et la richesse comme deux indicateurs de bien-être (Weisbrod et Hansen, 1968). D'autres chercheurs ont introduit les dépenses totales de consommation comme proxy de bien-être (Smith et Morgan, 1970). Sudhir et Christopher (1994) ont proposé quatre indicateurs monétaires de bien-être : les revenus par membre de ménage, les dépenses totales par membre de ménage, les dépenses alimentaires par membre de ménage et le ratio des dépenses alimentaires sur les dépenses totales. Les dépenses de consommation représentent une approche courante de bien-être dans les PVD (Adams et Page, 2001) puisque ces dépenses sont plus faciles à mesurer que les revenus chez les ménages enquêtés.

Les travaux empiriques précités se sont basés sur des indicateurs monétaires dans l'analyse de la pauvreté, en mobilisant le revenu ou les dépenses comme un seul indicateur de bien-être. Cependant, cette approche ne fait pas l'unanimité parmi les économistes comme étant le seul cadre d'analyse de bien-être (Ezzrari, 2008). Le concept de bien-être doit être également évalué par des *indicateurs non monétaires* reflétant des informations non apportées par des indicateurs monétaires (Sen, 1987). En effet, le bien-être individuel est intimement lié à la capacité qu'a l'individu ou un ménage de subvenir à certains besoins fondamentaux (logement, alimentation, scolarisation des enfants, soins de santé, etc.). Le revenu peut donc être considéré comme un moyen parmi d'autres pour se procurer un niveau de vie requis. En plus des indicateurs monétaires de bien-être (dépenses totales par membre de ménage), une étude (Adams et Page, 2001) relative aux ménages dans des pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient a intégré des indicateurs non monétaires de bien-être relatifs aux services sociaux (l'éducation et la santé). Une autre étude (Smeeding et *al.*, 1993) concernant des

ménages dans des pays d'Amérique du Nord et d'Europe a été appuyée sur des indicateurs monétaires (les revenus) et d'autres non monétaires de bien-être. Ces derniers se sont traduits par les dépenses de ménages relatives à l'éducation, les soins de santé et au logement. La littérature souligne donc que les indicateurs monétaires complétés par d'autres non monétaires permettent une approche globale de bien-être des ménages.

Les études empiriques précitées ont été basées sur une évaluation objective de bien-être des ménages. La littérature existante révèle trois différents résultats concernant l'analyse de *bien-être subjectif*, appuyée sur une perception subjective des ménages de leur niveau de vie. Des travaux empiriques (Easterlin, 2001 ; Frey et Stutzer 2002 ; par exemple) s'accordent sur l'existence d'une corrélation positive et non significative entre le bien-être subjectif et son indicateur monétaire (le niveau des revenus). Ces constats se trouvent aussi bien dans les pays développés que dans les PVD. En plus de ces résultats, Easterlin (2001) a souligné deux autres constats relatifs aux pays développés :

i) un affaiblissement, voire une disparition de la corrélation positive observée dans les études en coupe transversale lorsqu'elles sont appuyées sur des comparaisons intertemporelles, le niveau moyen de bien-être subjectif demeure globalement constant malgré l'accroissement substantiel de revenus ;
ii) en dépit du fait que le bien-être subjectif reste constant, les individus pensent que leur situation était pire dans le passé et qu'elle s'améliorera dans le future.

Herrera et *al.*, (2006) proposent une analyse des facteurs déterminants de l'évaluation subjective des ménages urbains de leur niveau de vie à partir d'une analyse comparative portant sur deux PVD, le Pérou et Madagascar. Ils ont mobilisé une base de données, comptant des variables individuelles objectives (caractéristiques socio-économiques des ménages, environnement et trajectoires individuelles obtenues grâce à la dimension panel des deux enquêtes) ainsi que des mesures subjectives de bien-être identiques pour les deux pays. Cette étude confirme une corrélation positive et significative entre le bien-être subjectif et les revenus monétaires des ménages. Dans les deux pays concernés par l'étude, l'importance d'autres dimensions de bien-être (comme la santé, l'éducation, la qualité de l'emploi et les structures familiales) jouent un rôle non négligeable. En outre, les revenus passés comptent positivement dans les deux pays étudiés, ceci explique l'absence d'une perception d'amélioration de bien-être malgré la reprise de la croissance.

Le *bien-être du ménage agricole* est à la fois une composante absolue qui compare le revenu et la richesse (actifs agricoles et non agricoles) du ménage à un niveau choisi, et une composante relative qui mesure la capacité du ménage à répondre à ses besoins de consommation des biens et services (Mishra et *al.*, 2002). L'analyse de bien-être appuyée sur une distribution conjointe de revenu et de la richesse reflète mieux le bien-être de ménages agricoles. Compte-tenu que les revenus sont soumis à des chocs tels que la baisse ou la hausse des outputs agricoles, la dépendance de la production des aléas climatiques, ou le développement des emplois hors exploitation familiale. L'épargne permet aux ménages de compenser les déficits de leurs revenus et la baisse temporaire de leur consommation.

Le modèle de Thomas (1977) stipule que le bien-être des ménages agricoles peut dépendre de plusieurs facteurs : les caractéristiques sociodémographiques du ménage, l'importance de revenus agricoles et celle de revenus hors exploitation familiale, le potentiel de production, l'épargne, la capacité de couvrir les dépenses de consommation, les actifs agricoles et non agricoles. Certains auteurs proposent divers indicateurs de bien-être chez les ménages agricoles dans les PVD : les revenus et les dépenses en Côte d'Ivoire (Glewwe, 1991), les revenus, les dépenses de consommation et les dépenses alimentaires en Mozambique (Tilman, 2004) et les dépenses par membre du ménage en Côte d'Ivoire (Grootaert et Kanbur, 1995).

Une littérature abondante porte sur une évaluation en coupe de bien-être des ménages dans les PVD, du fait d'une faible disponibilité des données de panel sur les revenus et les dépenses de ménages. Selon certaines études empiriques, la région de résidence et les caractéristiques socioéconomiques représentent les principaux déterminants de *la dynamique de gains et de pertes de bien-être* au cours du temps chez les ménages agricoles en Côte d'Ivoire (Grootaert et Kanbur, 1995). Une autre étude (Grootaert et *al.*, 1997) a complété cette analyse en mettant l'accent sur le rôle des autres caractéristiques du ménage, en particulier les dotations en capital humain et physique dans l'évolution de bien-être des ménages en Côte d'Ivoire. Cette étude a mobilisé la différence de dépenses réelles par membre du ménage entre les situations finale et initiale comme indicateur de bien-être. Les ménages agricoles jouissant de gains de bien-être se distinguent par : une petite taille, des chefs de ménages de sexe masculin et relativement jeunes (moins de 45 ans), d'importants revenus hors exploitation familiale, de fortes dotations en terre et en équipements agricoles. Contrairement à la région de résidence et les caractéristiques socioéconomiques du ménage, le niveau d'éducation ne représente pas un important facteur déterminant de l'évolution de bien-être chez les ménages agricoles en Côte d'Ivoire.

2. Motivations de liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail

Dans cette section, nous analysons les caractéristiques sociodémographiques et économiques de la population étudiée. Ensuite, nous identifions les motivations qui peuvent mener les ménages locaux à développer un salariat auprès des IDE dans le secteur maraîcher.

2.1. Population étudiée et ses caractéristiques

Dans notre étude de la liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail, nous proposons deux groupes de ménages locaux. Il s'agit des ménages des petits et moyens agriculteurs locaux situés dans les deux premières zones d'étude (cf. section 2 du chapitre V de thèse). Le premier groupe est constitué des ménages dont certains membres développent des emplois au sein des firmes étrangères. Le deuxième groupe comprend des ménages non liés avec des opérateurs étrangers via le marché du travail.

Nous élaborons une analyse des deux catégories de ménages proposées pour notre étude en termes de leurs caractéristiques sociodémographiques et économiques en 2010. Nous pensons que ces caractéristiques pourraient jouer un rôle dans le développement des emplois hors exploitation familiale chez les ménages locaux. Nous proposons onze caractéristiques sociodémographiques et économiques des ménages :

(1) la taille du ménage correspondant au nombre total d'individus par ménage ;
(2) les unités totales de consommation du ménage calculées selon les standards de l'INSEE : 1 unité de consommation pour la première personne adulte du ménage, 0.5 unité de consommation pour les autres personnes du ménage âgées de plus de 14 ans, 0.3 unité de consommation pour les autres personnes de ménage âgées de moins de 14 ans.
(3) les Unités de Travail Annuel (UTA) familiales assurées par des membres du ménage sur l'exploitation familiale;
(4) l'âge du chef de ménage ;
(5) la formation agricole du chef de ménage;
(6) la pluriactivité du chef de ménage (y compris les emplois à temps partiel);
(7) la présence des membres du ménage ayant une formation en agriculture ;

(8) le nombre des individus du ménage effectuant des emplois hors exploitation familiale ;
(9) les revenus générés par des emplois effectués hors exploitation familiale ;
(10) les revenus totaux tirés des emplois réalisés à l'extérieur de l'exploitation familiale et en dehors des IDE ;
(11) les revenus des emplois effectués auprès des IDE.

Les ménages locaux liés et ceux non liés avec des firmes étrangères via le marché du travail (cf. Tab. n°22) se distinguent par des moyennes non significativement différentes (seuil de 5%) en termes : i) de taille du ménage, ii) des unités totales de consommation du ménage ; iii) d'âge du chef de ménage ; iv) des revenus générés par des emplois effectués à l'extérieur de l'exploitation familiale et en dehors des IDE ; v) des UTA familiales.

Les ménages locaux développant un salariat auprès des firmes étrangères (cf.Tab.n°22) en comparaison de ceux indépendants des IDE, se caractérisent par des moyennes significativement (seuil de 5%) plus élevées de revenus générés par des emplois effectués hors exploitation familiale (48990.37 contre 28411.65 DH en moyennes) et de nombre d'individus du ménage employés hors exploitation familiale (1.85 contre 0.64 en moyennes).

Nos résultats (cf.Tab.n°23) révèlent également une absence de dépendance significative (seuil de 5%) entre la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail et certaines caractéristiques sociodémographiques : la présence des membres du ménage ayant une formation en agriculture, la pluriactivité et la formation agricole du chef de ménage.

Les deux groupes de ménages locaux proposés pour notre étude ne sont pas significativement (seuil de 5%) différents en termes de leurs caractéristiques sociodémographiques et économiques, à l'exception du nombre d'individus employés hors exploitation familiale et de revenus générés par ces emplois. Ces deux groupes de ménages peuvent être retenus dans notre analyse relative aux motivations de la liaison des populations locales avec des IDE via le marché du travail et ses liens avec leurs éventuels gains de bien-être.

Tableau n° 22. « Test de comparaison de moyennes relatives aux caractéristiques sociodémographiques et économiques de ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail en 2010 »

Caractéristiques sociodémographiques et économiques de ménages agricoles locaux en 2010	Liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes
Taille du ménage	Présence	27	6.88
	Absence	91	6.71
Unités totales de consommation du ménage	Présence	27	3.74
	Absence	91	3.61
Age du chef de ménage	Présence	27	46.57
	Absence	91	48.48
Unités de Travail Annuel (UTA) familiales du ménage	Présence	27	1.60
	Absence	91	1.44
Nombre des individus du ménage employés hors exploitation familiale	Présence	27	1.85*
	Absence	91	0.64
Revenus tirés des emplois effectués auprès des IDE (DH)	Présence	27	32368.15
	Absence	91	0
Revenus générés par des emplois exercés à l'extérieur de l'exploitation familiale et en dehors des firmes étrangères (DH)	Présence	27	16622.22
	Absence	91	28411.65
Revenus tirés des emplois effectués hors exploitation familiale (DH)	Présence	27	48990.37*
	Absence	91	28411.65

*Significativité des moyennes (seuil de 5%).

Tableau n°23. « Test de dépendance entre les caractéristiques sociodémographiques de ménages agricoles locaux et leur liaison avec des IDE via le marché du travail local en 2010 »

Capital humain de ménages agricoles locaux en 2010	Liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	%
Formation agricole du chef de ménage	Présence	27	3.70**
	Absence	91	7.69
Pluriactivité du chef de ménage	Présence	27	40.74**
	Absence	91	23.07
Présence des membres du ménage formés en agriculture	Présence	27	18.51**
	Absence	91	16.48

**Absence de significativité (seuil de 5%).

2.2. Analyse des motivations de la liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail

Dans cette section, nous identifions les motivations qui peuvent conduire les populations locales à effectuer des emplois au sein des IDE dans le secteur maraîcher. Nous supposons que cette embauche pourrait être expliquée par une logique d'accumulation de revenus à travers une valorisation d'une abondance relative des dotations en facteur travail familial (*pull factors*). Afin d'analyser cette proposition, nous nous sommes appuyés sur une comparaison de trois indicateurs structurels chez les deux groupes de ménages étudiés en 2010:

(1) les dotations en facteur travail familial ;
(2) le niveau d'emploi des dotations en facteur travail familial;
(3) le niveau d'intensification en travail des systèmes de production agricole.

Les dotations en facteur travail familial correspondent aux effectifs de travailleurs familiaux potentiels par hectare exploité chez le ménage. Il s'agit du nombre total des individus adultes du ménage (hors étudiants) âgés de plus de 16 ans. Le niveau d'emploi des dotations en facteur travail familial désigne un ratio des membres actifs sur les effectifs de travailleurs familiaux potentiels du ménage. Le niveau d'intensification en travail des systèmes de production agricole, représente un ratio de la superficie maraîchère conduite sous serre sur la superficie cultivée totale par le ménage.

Contrairement aux ménages indépendants des firmes étrangères (cf.Tab.n°24), ceux liés avec des IDE via le marché du travail jouissent des dotations significativement (seuil de 5%) plus importantes en facteur travail familial (4.55 contre 3.63 en moyennes). Le niveau d'emploi de ces dotations est significativement (seuil de 5%) plus élevé chez les ménages développant un salariat auprès des investisseurs étrangers comparés aux autres ménages (0.71 contre 0.62 en moyennes). Cependant, les ménages dont certains membres sont recrutés auprès des IDE adoptent des systèmes de production agricole significativement (seuil de 5%) moins intensifs en travail que ceux développés par les autres ménages (7 contre 27% en moyennes).

La liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail s'est inscrite dans une logique d'accumulation de revenus à travers une valorisation d'une abondance relative de leurs dotations en facteur travail familial. Cette liaison est renforcée chez les ménages jouissant d'importants effectifs en travailleurs familiaux potentiels mieux employés, adoptant des systèmes de production agricole généralement non intensifs en travail.

Le recrutement de certains membres du ménage auprès des IDE pourrait être expliqué par une minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles chez les populations locales (*push factors*). Dans l'examen de cette proposition, nous suggérons une comparaison de deux indicateurs économiques en 2010 chez les deux groupes de ménages locaux sélectionnés pour notre étude :

(1) les revenus agricoles annuels;
(2) la rentabilité financière des activités de production agricole ;

Les revenus agricoles annuels correspondent aux recettes générées par la commercialisation des outputs agricoles du ménage au cours de la campagne agricole 2009/2010. La rentabilité financière des activités de production agricole désigne un ratio de revenus agricoles annuels sur la superficie cultivée totale par le ménage.

Les ménages locaux liés avec des firmes étrangères via le marché du travail (cf.Tab.n°24) en comparaison de ceux ne développant pas cette liaison, se caractérisent par des moyennes significativement (seuil de 5%) moins importantes de revenus agricoles (534748 contre 1104738 DH en moyennes) et de la rentabilité financière des activités de production agricole (80968 contre 139.001 DH/ha en moyennes).

Le développement d'un salariat au sein des IDE est favorisé chez les populations locales dans un objectif de minimisation des risques. Ces ménages investissent dans des systèmes de production agricole générant de faibles revenus et distingués par une faible rentabilité financière. La sécurisation de revenus stables tirés des emplois effectués auprès des firmes étrangères permet aux ménages de faire face à leurs faibles revenus agricoles.

Tableau n°24. « Motivations de la liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail en 2010»

Indicateurs structurels et économiques	Liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes	Motivations
Dotations en facteur travail familial (nombre d'individus/ha)	Présence	27	4.55*	Accumulation de revenus à travers une valorisation d'une abondance relative du facteur travail familial
	Absence	91	3.63	
Niveau d'emploi des dotations en facteur travail familial	Présence	27	0.71*	
	Absence	91	0.62	
Niveau d'intensification en travail des systèmes de production agricole (%)	Présence	27	7.07 *	
	Absence	91	27.11	
Revenus agricoles annuels (DH)	Présence	27	534748.4*	Minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles
	Absence	91	1104738	
Rentabilité financière des activités de production agricole (DH/ha)	Présence	27	80968.54*	
	Absence	91	139001.2	

*Significativité des moyennes (seuil de 5%).

3. Développement d'un salariat par les ménages locaux auprès des IDE et ses liens avec leurs éventuels gains de bien-être

Nous cherchons à identifier si la liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail a été accompagnée de leurs gains de bien-être. Cette analyse est appuyée sur une comparaison de gains de bien-être entre deux groupes de ménages locaux selon leur développement d'un salariat (présence/absence) auprès des IDE. Nous proposons trois catégories d'indicateurs relatifs aux gains de bien-être: i) des indicateurs monétaires ; ii) des indicateurs de consommation ; iii) des indicateurs de confort.

3.1. Evaluation de gains de bien-être par des indicateurs monétaires

3.1.1. Indicateurs monétaires

Nous suggérons quatre indicateurs monétaires relatifs aux gains de bien-être chez les ménages locaux entre 2000 et 2010 : i) la variation relative de revenus totaux annuels; ii) la variation relative de revenus agricoles annuels; iii) la variation relative de revenus hors exploitation familiale annuels; iv) la variation relative du ratio de revenus totaux annuels sur les unités de consommation.

Dans le calcul des indicateurs monétaires, nous avons choisi l'année 2010 comme une année de référence. Ce choix implique que les revenus réels en 2010 correspondent aux revenus nominaux en 2010 (revenus monétaires communiqués par les ménages interviewés). Tandis que nous avons pris en considération les revenus réels en 2000. Ceux-ci désignent les revenus nominaux en 2000 multipliés par le taux d'inflation au Maroc (MEF, 2011) au cours de la période 2000-2010 (soit 1+0,212) sur la base de 100 (l'année 2010 étant considérée comme une année de base). La multiplication de revenus en 2000 par le taux d'inflation permet de corriger ces revenus par rapport à ceux de 2010.

Les Revenus Agricoles Annuels (RAA, ci-après) du ménage désignent les recettes générées par la commercialisation de ses outputs agricoles. La distribution de la variation relative de ces revenus ont une forte variance chez les ménages (entre -100 et 1693%, avec 82% en moyenne ; cf.Tab.n°25).

Les Revenus Hors Exploitation Familiale Annuels (RHEFA, ci-après) représentent la somme de revenus tirés des emplois effectués à l'extérieur de l'exploitation familiale et de revenus générés par la rente foncière chez le ménage. Les statistiques descriptives (cf.Tab.n°25) montrent que la variation relative de RHEFA est très hétérogène chez la population étudiée (entre -100 à 713%, avec 80% en moyenne).

Les Revenus Totaux Annuels (RTA, ci-après) englobent les revenus agricoles annuels et les revenus hors exploitation familiale annuels. Les distributions de la variation relative de RTA (cf.Tab.n°25) se distinguent par leur forte variance chez les ménages (entre -87 et 1971%, avec 96% en moyenne).

Nous proposons également le ratio de revenus totaux annuels sur les unités de consommation du ménage (calculées selon les standards de l'INSEE). La population étudiée est très hétérogène (cf.Tab.n°25) en termes de la variation relative de ce ratio (entre -89 et 1595%, avec 78% en moyenne).

En s'appuyant sur les résultats de statistiques descriptives présentés ci-dessus, nous pouvons retenir quatre indicateurs monétaires dans notre approche de gains de bien-être chez les ménages locaux entre 2000 et 2010 :

(1) la variation relative de revenus totaux annuels ;
(2) la variation relative de revenus agricoles annuels ;
(3) la variation relative de revenus hors exploitation familiale annuels;
(4) la variation relative du ratio de revenus totaux annuels sur les unités consommation.

Tableau n°25. « Statistiques descriptives concernant les indicateurs monétaires relatifs aux gains de bien-être de ménages agricoles locaux»

Indicateurs monétaires de gains de bien-être entre 2000 et 2010	Observations	Moyennes	Ecart-type	Minimales	Maximales
Variation relative de revenus totaux annuels (%)	118	96.70	259.74	-87.17	1971.92
Variation relative de revenus agricoles annuels (%)	118	82.75	245.04	-100	1693.28
Variation relative de revenus hors exploitation familiale annuels (%)	118	80.766	177.69	-100	713.66
Variation relative du ratio de revenus totaux annuels sur les unités de consommation (%)	118	78.71	219.55	-89.20	1595.21

3.1.2. Analyse de gains de bien-être via des indicateurs monétaires

Les ménages locaux liés avec des IDE via le marché du travail (cf.Tab.n°22) disposent en 2010 de revenus totaux annuels significativement (seuil de 5%) plus faibles comparés à ceux n'élaborant pas cette liaison (589461 contre 1146060 DH en moyennes). Néanmoins, le développement de ce salariat auprès des firmes étrangères a été conjugué à un effet de rattrapage sur la croissance de revenus totaux annuels des ménages entre 2000 et 2010 (cf.Tab.n°26). Ces derniers ont enregistré un accroissement de RTA représentant le triple de celui observé chez les ménages indépendants des IDE (196 contre 67% en moyennes).

Nous avons identifié trois classes de ménages dont certains membres ont été recrutés par des firmes étrangères (27 ménages) selon la variation relative de leurs revenus totaux annuels entre 2000 et 2010 : i) 4 ménages distingués par une baisse de revenus (entre -31 et -11 %) ; ii) 7 ménages concernés par une légère hausse de revenus (entre 19 et 48%) ; iii) 16 ménages jouissant d'une très forte croissance de revenus (entre 73 et 1971%).

La forte croissance de revenus totaux (cf. Tab. n°27) enregistrée chez la troisième classe de ménages s'explique par l'évolution des caractéristiques structurelles et économiques de leurs activités de production agricole entre 2000 et 2010. Ces ménages sont situés dans la zone à forte attractivité des IDE et disposaient en 2000 uniquement de revenus agricoles. Après 2000, ils ont privilégié de compléter ces revenus avec ceux générés par des emplois effectués hors exploitation familiale. Ces emplois ont été principalement réalisés auprès des firmes étrangères, associés dans certains cas à une embauche par des opérateurs locaux (3 cas sur 16). Ces ménages ont connu une augmentation de leurs dotations en facteur travail familial (de 1 à 3 membres) entre 2000 et 2010. Afin de valoriser ces dotations, les ménages ont opté pour un recrutement progressif de plusieurs membres (2 à 3 individus) auprès des IDE, facilité par leur proximité géographique (entre 0.5 et 5 km).

Les ménages concernés par un très fort accroissement de revenus totaux (16 cas sur 27) ont joui d'une modernisation des systèmes de production, une croissance de rendements et de la rentabilité financière des activités agricoles entre 2000 et 2010. En 2000, ces ménages n'exploitaient généralement que des terres de petite taille (une superficie inférieure à 4 ha). Ils développaient des cultures maraîchères traditionnelles conduites en plein champ (pomme de terre, navet et carotte) à faible rentabilité financière (17.000 DH/ha en moyenne) associées à des cultures céréalières (blé et orge).

Après 2000, la liaison avec des opérateurs étrangers via le marché du travail a permis aux ménages locaux d'avoir accès à d'importants revenus hors exploitation familiale (16 cas sur 27) pouvant atteindre jusqu'à 72.000 DH en 2010 (cf. Tab. n°27). Ces ménages ont bénéficié d'un important accroissement (499% en moyenne) des investissements en actifs agricoles productifs (location de terres, système d'irrigation localisée, serres, semences certifiées), de la SAU et de la superficie maraîchère (51 et 59% en moyennes). Certains ménages (4 cas sur 16) ont privilégié une modernisation de leurs techniques de production agricole à travers un développement progressif du maraîchage sous serre (haricot vert, tomate et poivron) à forte rentabilité financière (152.580 DH/ha pour la culture de haricot vert ; par exemple). D'autres ménages (12 cas sur 16) ont amélioré le niveau de performance de leurs systèmes de production agricole en plein champ. Ils ont investi dans une production maraîchère à haute valeur ajoutée (haricot vert, petit pois et courgette noire) au détriment des cultures traditionnelles destinées uniquement au marché local (pomme de terre, carotte et navet). La modernisation et l'amélioration du niveau de performance des systèmes de production agricole (cf. Tab. n°27) ont induit une importante croissance de la rentabilité financière de cultures maraîchères (entre 24 et 337%) et de revenus agricoles (258% en moyenne).

La variation relative du ratio de revenus totaux sur les unités de consommation (cf. Tab. n°26) est significativement (seuil de 5%) plus importante chez les ménages développant un salariat auprès des IDE (27 cas) que celle enregistrée chez les ménages indépendants des opérateurs étrangers (161 contre 54% en moyennes). Les deux populations étudiées ne sont pas significativement (seuil de 5%) différentes en termes de leurs unités de consommation en 2000 et 2010 et de la variation relative de leurs unités de consommation entre 2000 et 2010 (cf. annexe n°14). Ces résultats suggèrent que la liaison de ménages locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail local a été suivie d'une hausse dans leur ratio de revenus totaux sur les unités de consommation.

Les ménages locaux dont certains membres ont été recrutés par des IDE (27 cas) disposent en 2010 de revenus agricoles significativement (seuil de 5%) plus faibles en comparaison de ceux observés chez les ménages ne développant pas ce salariat (534748 contre 1104738 DH en moyennes). Toutefois, cette embauche a été accompagnée d'un effet de rattrapage sur la croissance de revenus agricoles des populations locales (cf.Tab.n°26). Cette croissance représente plus du double de celle identifiée chez les ménages indépendants des investisseurs étrangers (152 contre 62% en moyennes). Les ménages liés avec des firmes étrangères via le marché du travail ont joui d'un important accroissement des investissements en actifs agricoles productifs et de la rentabilité financière des systèmes de production agricole.

Les ménages n'étaient pas significativement (seuil de 5%) différents en termes de leurs revenus hors exploitation familiale en 2000 (4777.77 contre 10288.35 DH en moyennes) bien qu'ils développent ou non des emplois auprès des IDE. Cependant, cette liaison des ménages via le marché du travail a été suivie d'une augmentation plus importante significative (seuil de 5%) de leurs revenus hors exploitation familiale (cf.Tab.n°26) en comparaison de celle enregistrée chez les autres ménages (235 contre 27% en moyennes). Ces derniers disposent de revenus totaux significativement (seuil de 5%) plus importants en 2010 comparés aux ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères (1104738 contre 534748.4 DH en moyennes, cf.Tab.n°24). Ceci peut être expliqué par une faible, voire une absence de diversification des sources de revenus chez les ménages indépendants des IDE (une absence de revenus hors exploitation familiale chez 43% de ménages, soit 39 cas). En revanche, les ménages développant des emplois au sein des firmes étrangères ont opté pour une diversification de leurs sources de revenus afin de faire face à leurs faibles revenus agricoles.

Les ménages (27 cas) liés avec des firmes étrangères via le marché du travail (cf. Tab. n°26) ont connu une croissance plus importante de revenus hors exploitation familiale que celle de revenus agricoles (235 contre 152% en moyenne). Ces ménages peuvent être classés en deux grandes catégories selon l'évolution de leurs revenus hors exploitation familiale comparée à celle de leurs revenus agricoles entre 2000 et 2010. *La première catégorie* représente des ménages (11 cas sur 27) concernés par une hausse plus importante de revenus hors exploitation familiale que celle de revenus agricoles. Ces ménages ont opté pour un recrutement de plusieurs membres auprès des IDE, effectuant des emplois agricoles non qualifiés, permanents mais à temps partiel. Le volume horaire consacré à ces emplois est plus élevé que celui réservé à la contribution de ces membres du ménage aux activités de l'exploitation familiale. Cette embauche a été suivie d'une baisse des rendements de cultures maraîchères et d'un développement progressif de cultures céréalières au détriment du maraîchage. Ces ménages ont connu parfois une substitution des ouvriers familiaux potentiels par une main d'œuvre salariée. Certains membres du ménage ont privilégié des emplois payés ou mieux rémunérés au sein des firmes étrangères. Ces ménages ont enregistré une légère croissance, voire même une baisse (-31%, par exemple) de revenus totaux entre 2000 et 2010, contrairement à leurs revenus hors exploitation familiale (95%, par exemple). L'évolution de ces revenus chez les ménages pourrait être liée à leur désengagement progressif des activités de production maraîchère, voire même leur future sortie du secteur agricole. En effet, certains ménages ont développé une liaison avec des IDE via le marché du travail après avoir cédé une importante part de leurs ressources foncières en location à des entreprises agricoles à capitaux étrangers.

La deuxième catégorie regroupe des ménages distingués par une augmentation plus faible de revenus hors exploitation familiale que celle de revenus agricoles (16 cas sur 27). Ces ménages diffèrent en termes de la nature des emplois effectués auprès des firmes étrangères et de l'évolution de leurs systèmes de production agricole entre 2000 et 2010. Certains ménages (4 cas sur 16) ont opté pour une embauche d'un membre par des IDE, engagé dans un emploi agricole qualifié, permanent mais à temps partiel. Cet emploi occupe un volume horaire moins important que celui réservé au travail du membre de ménage sur l'exploitation familiale. Ces ménages ont investi davantage dans le maraîchage intensif (primeurs sous serre) en 2010 grâce à leur accès à d'importants revenus hors exploitation familiale et leur acquisition d'un savoir-faire dans le secteur maraîcher. D'autres ménages (12 cas sur 16) ont privilégié un recrutement d'un ou de plusieurs membres du ménage auprès des firmes étrangères. Ils l'ont fait généralement des emplois (agricoles ou non agricoles) non qualifiés, saisonniers à temps partiel ou à plein temps. Ces membres du ménage ont été souvent embauchés par des IDE au cours de la période estivale (de 2 à 4 mois) coïncidant avec l'arrêt des activités de production agricole saisonnière sur l'exploitation familiale. Ces ménages continuent à développer des cultures maraîchères en plein champ ayant connu une légère hausse de rendements. La liaison de la deuxième catégorie des ménages avec des IDE via le marché du travail, n'a pas été accompagnée d'une substitution des ouvriers familiaux potentiels par une main d'œuvre salariée. Ceci peut être expliqué par un arbitrage chez les ménages dans l'affectation de leurs dotations en facteur travail familial entre des emplois effectués sur l'exploitation familiale et ceux réalisés auprès des firmes étrangères. Ces ménages ont connu une croissance différenciée de la force du travail mobilisée sur leurs exploitations agricoles selon l'évolution de leurs systèmes de production. Ils ont également joui d'une importante hausse de revenus totaux générée par un accroissement de leurs revenus agricoles, associé à une légère augmentation de leurs revenus hors exploitation familiale.

Contrairement à ce que nous attendions, la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail a été suivie d'une croissance conjointe de revenus totaux, agricoles et non agricoles ainsi qu'une hausse du ratio de revenus totaux sur les unités de consommation chez les populations locales. Ces résultats suggèrent que les revenus tirés des emplois effectués auprès des firmes étrangères pourraient être réinvestis dans le développement des activités de production agricole mais aussi dans des dépenses non agricoles chez les ménages locaux. Dans la section suivante, nous étudions les liens entre cette embauche et l'éventuelle amélioration des conditions de vie des ménages. Cette analyse est appuyée sur notre première catégorie d'indicateurs non monétaires subjectifs de gains de bien-être relatifs à l'évolution de dépenses des ménages.

Tableau n°26. « Test de comparaison de moyennes des indicateurs monétaires relatifs aux gains de bien-être chez les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

Indicateurs monétaires de gains de bien-être des ménages entre 2000 et 2010	Liaison des ménages avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes
Variation relative de revenus totaux annuels (%)	Présence	27	196.63*
	Absence	91	67.05
Variation relative de revenus agricoles annuels (%)	Présence	27	152.09*
	Absence	91	62.17
Variation relative de revenus hors exploitation familiale annuels (%)	Présence	27	235.16*
	Absence	91	27.06
Variation relative du ratio de revenus totaux annuels sur les unités de consommation (%)	Présence	27	161.44*
	Absence	91	54.16

*Significatif au seuil de 5%.

Tableau n°27. « Statistiques descriptives des caractéristiques économiques et structurelles des exploitations agricoles de ménages locaux, liés avec des IDE via le marché du travail et jouissant d'une très forte croissance de revenus »

Caractéristiques économiques et structurelles	Observations	Moyennes	Ecart-type	Minimales	Maximales
Variation relative de la SAU (%)	16	51.07	138.23	0	550
Variation relative de la superficie maraîchère (%)	16	59.73	151.24	0	600
Variation relative des investissements en actifs agricoles productifs (%)	16	499.78	1252.65	17.16	5104.56
Variation relative de la rentabilité financière par Ha (%)	16	135.22	107.35	24.33	337.93
Variation relative de revenus agricoles annuels (%)	16	258.47	394.25	25.99	1680.72
Variation relative de revenus totaux annuels (%)	16	319.72	448.54	73.57	1971.92
Revenus totaux générés par des emplois effectués auprès des IDE en 2010 (DH)	16	39486.25	20655.36	4680	72000
Revenus générés par des emplois réalisés à l'extérieur de l'exploitation familiale et en dehors des IDE en 2010 (DH)	16	12300	26562.19	0	72240

3.2. Evaluation de gains de bien-être de ménages locaux via des indicateurs de consommation

3.2.1. Indicateurs de consommation

Dans notre approche de gains de bien-être, nous avons également opté pour quatre indicateurs de consommation chez les ménages locaux. Ces indicateurs reflètent l'évolution (baisse, stabilité, croissance) des dépenses chez la population étudiée entre 2000 et 2010. Il s'agit des dépenses concernant l'alimentation, la santé, la scolarité des enfants et l'habillement.

Les ménages (cf.Tab.n°28) ont déclaré soit une stabilité (49% de cas) ou une baisse (43% de cas) de leurs dépenses alimentaires. Toutefois, la croissance de ces dépenses a été rarement enregistrée chez la population étudiée (8% de cas). Les ménages enquêtés ont généralement mentionné une stabilité de leurs dépenses de santé (51% de cas). Une baisse de ces dépenses a été observée chez un effectif de ménages (33% de cas) deux fois plus important que ceux annonçant plutôt une croissance de ces dépenses (16% de cas).

Les populations enquêtées ont souvent indiqué une stabilité des dépenses de scolarité de leurs enfants (cf.Tab.n°28). Cependant, 42% et 7% de ménages ont perçu respectivement une baisse et une hausse de ces dépenses. La stabilité des dépenses d'habillement est très fréquente chez la population étudiée (50% de cas). Ces dépenses ont été marquées par une baisse chez les autres ménages (36% de cas) à l'exception d'un faible effectif de ménages déclarant une hausse de ces dépenses (14% de cas).

Les dépenses ont connu une évolution très hétérogène chez la population étudiée. Dans notre approche de gains de bien-être, nous pouvons également retenir quatre indicateurs des niveaux de consommation chez les ménages entre 2000 et 2010 :

(1) Evolution de dépenses alimentaires ;
(2) Evolution des dépenses de santé ;
(3) Evolution des dépenses de scolarité des enfants ;
(4) Evolution des dépenses d'habillement ;

Tableau n°28. « Evolution des indicateurs de la consommation chez les ménages agricoles locaux entre 2000 et 2010 »

Nature des dépenses	Evolution du niveau de consommation	Fréquence	%
Dépenses alimentaires	Baisse	50	42,37
	Stabilité	58	49,15
	Croissance	10	8,47
	Total	118	100
Dépenses de santé	Baisse	39	33,05
	Stabilité	60	50,84
	Croissance	19	16,1
	Total	118	100
Dépenses de scolarité des enfants	Baisse	50	42,37
	Stabilité	60	50,84
	Croissance	8	6,77
	Total	118	100
Dépenses d'habillement	Baisse	43	36,44
	Stabilité	59	50
	Croissance	16	13,55
	Total	118	100

L'analyse de statistiques descriptives révèle trois résultats inattendus concernant l'évolution des dépenses chez la population étudiée : i) une forte fréquence de ménages concernés par une stabilité; ii) une baisse enregistrée chez un important effectif de ménages ; iii) une croissance rarement observée chez la population étudiée. Ces résultats peuvent être expliqués par le fait que notre étude a été appuyée sur une perception subjective de ménages interviewés relative à l'évolution de leurs dépenses. Pour ce faire, nous avons retenu quatre questions posées lors de notre enquête, leur formulation précise est la suivante :

(1) Comment estimez-vous l'évolution de dépenses alimentaires de votre ménage entre 2000 et 2010 : une croissance, une stabilité ou une baisse ?
(2) D'après vous, les dépenses de santé de votre ménage entre 2000 et 2010 ont-t-elles connu une croissance, une stabilité ou une baisse ?
(3) La variation des dépenses de la scolarisation des enfants de votre ménage entre 2000 et 2010 se distinguait-elle par une croissance, une stabilité ou une baisse ?
(4) Comment percevez-vous l'évolution des dépenses d'habillement de votre ménage entre 2000 et 2010 : une croissance, une stabilité ou une baisse ?

La déclaration d'une stabilité voire même d'une baisse des dépenses chez les ménages, pourrait être justifiée par les particularités d'une perception subjective d'évolution de consommation et des spécificités sociodémographiques chez la population interviewée. Malgré la croissance ou la stabilité de leur niveau de vie, les ménages pensent que leur situation était stable voire pire dans le passé et qu'elle est susceptible de s'améliorer dans le futur. Des résultats similaires ont été avancés par une étude d'Easterlin (2001) qui souligne que les individus ont tendance à regarder le passé avec amertume et le futur avec optimisme. Selon cette étude, le niveau de bien-être subjectif demeure globalement constant voire insuffisant malgré l'accroissement progressif de revenus chez les ménages puisque les aspirations s'adaptent et augmentent avec les revenus.

Les spécificités sociodémographiques de la population interviewée peuvent également jouer un rôle dans leur déclaration subjective d'évolution des dépenses. Les chefs de ménages relativement jeunes (au début du cycle de vie) peuvent avoir des aspirations semblables. Cependant, selon leur niveau d'éducation, ils sont susceptibles d'avoir des perceptions subjectives différentes de leurs gains de bien-être. Ces perceptions peuvent dépendre encore des aspirations, des besoins et des objectifs visés par le chef du ménage. En outre, la perception subjective d'évolution des conditions de vie peut être influencée par la comparaison de la situation sociale de ménages enquêtés par rapport à celle de ménages situés à leurs alentours.

3.2.2. Analyse de gains de bien-être par des indicateurs de consommation

Nos résultats (cf.Tab.n°29) suggèrent une absence de dépendance significative (seuil de 5%) entre la liaison des populations locales avec des IDE via le marché du travail et l'évolution de leurs niveaux de consommation. Les ménages développant ou non un salariat auprès des firmes étrangères ont généralement déclaré une stabilité de leurs dépenses relatives à la santé (59 et 48% de ménages, soient 16 et 44 cas), la scolarité des enfants (51 et 50% de ménages, soient 14 et 46 cas) et à l'habillement (59 et 47% de ménages, soient 16 et 43 cas). La perception d'une baisse de dépenses alimentaires est très fréquente chez les ménages participant au marché du travail offert par des opérateurs étrangers (52% de ménages). Tandis que les autres ménages ont plutôt mentionné une stabilité de ces dépenses (51% de ménages).

Une baisse des dépenses est très fréquente chez la population étudiée. Toutefois, cette baisse est plus importante chez les ménages dont certains membres ont été recrutés par des firmes étrangères en comparaison de celle observée chez les ménages ne développant pas ce salariat (37 contre 32% de ménages pour les dépenses de santé, par exemple). Par ailleurs, la croissance des quatre catégories de dépenses a été moins répandue chez les populations locales bien qu'elles soient liées ou non avec des IDE via le marché du travail. En revanche, les ménages indépendants des firmes étrangères sont plus concernés par cette croissance comparés aux autres ménages (20 contre 4% de ménages pour les dépenses de santé, par exemple).

Les ménages ont généralement annoncé une stabilité voire une baisse de leurs dépenses entre 2000 et 2010 bien qu'ils développent ou non un salariat auprès des opérateurs étrangers. Malgré l'importante croissance de revenus enregistrée chez les ménages dont certains membres ont été embauchés par des IDE, ils ont perçu une baisse des dépenses plus que les ménages indépendants des firmes étrangères. Cette baisse pourrait être expliquée par plusieurs facteurs. Les ménages liés avec des investisseurs étrangers via le marché du travail sont généralement plus pauvres que les autres ménages. Ils résident essentiellement dans les communes les plus riches de notre région d'étude (la zone 1) et ont une perception subjective plus négative d'amélioration de leurs dépenses. Ceci pourrait justifier pourquoi nos résultats révèlent des écarts entre nos indicateurs objectifs (monétaires) et subjectifs (perception subjective d'évolution des dépenses) chez les ménages participant au marché du travail offert par des IDE. Ces ménages pourraient donc se comparer avec les ménages les plus riches situés à leurs alentours dans la déclaration subjective d'évolution de leurs dépenses. D'autres travaux empiriques menés en Russie (Ravallion et Lokshin, 2002) et au Népal (Fafchamps et Shilpi, 2008) ont mis en évidence des résultats similaires à ceux de notre étude. Ces travaux confirment l'hypothèse stipulant l'existence d'importants écarts entre les indicateurs objectifs et subjectifs de bien-être dans les régions les plus riches. Ces écarts sont liés à une comparaison implicite d'évolution du niveau de vie des ménages par rapport à un groupe référent relatif (les ménages riches de la même région).

La stabilité des dépenses enregistrée chez d'importants effectifs de ménages développant un salariat auprès des IDE, pourrait être expliquée par leur stratégie d'ancrage dans le secteur agricole contrairement à leur choix d'amélioration des niveaux de dépenses. Ces ménages ont joui d'une croissance significative (seuil de 10%) plus importante dans leur investissement en actifs agricoles productifs (système d'irrigation localisée, serres et location de terre) en comparaison de celle observée chez les ménages indépendants des firmes étrangères (363 contre 163% en moyennes).

Tableau n°29. «Tests de dépendance* entre l'évolution des dépenses de ménages locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

Nature des dépenses	Liaison des ménages avec des IDE via le marché du travail	Evolution des dépenses	Fréquence	%
Dépenses alimentaires	Absence	Baisse	35	38,5
	Présence		15	51,7
	Absence	Stabilité	47	51,6
	Présence		11	37,9
	Absence	Croissance	9	9,9
	Présence		1	3,7
Dépenses de santé	Absence	Baisse	29	31,9
	Présence		10	37,0
	Absence	Stabilité	44	48,4
	Présence		16	59,3
	Absence	Croissance	18	19,8
	Présence		1	3,7
Dépenses de scolarité des enfants	Absence	Baisse	38	41,8
	Présence		12	44,44
	Absence	Stabilité	46	50,5
	Présence		14	51,85
	Absence	Croissance	7	7,7
	Présence		1	3,7
Dépenses d'habillement	Absence	Baisse	33	36,3
	Présence		10	37,0
	Absence	Stabilité	43	47,3
	Présence		16	59,3
	Absence	Croissance	15	16,5
	Présence		1	3,7
Absence		Total	91	100,0
Présence		Total	27	100,0

*Une absence de dépendance significative (seuil de 5%) entre l'évolution des dépenses et la liaison de ménages locaux avec les IDE via le marché du travail.

3.3. Evaluation de gains de bien-être par des indicateurs de confort

Les ménages locaux liés avec des firmes étrangères via le marché du travail ont souvent perçu une stabilité ou une baisse dans leurs dépenses (alimentation, santé, scolarité des enfants et habillement). Nous rappelons que notre analyse d'évolution des niveaux de consommation a été appuyée sur une perception subjective de la population étudiée. Dans notre approche relative à l'évolution des conditions de vie des ménages, nous proposons également des indicateurs non monétaires objectifs complémentaires à ceux subjectifs. Ces indicateurs non monétaires objectifs reflètent l'amélioration des dotations de ménages en équipements de confort. Nous exposons ci-dessous une analyse de ces indicateurs chez les deux groupes de ménages étudiés. Cette analyse repose sur une identification des liens entre le développement d'un salariat par les populations locales auprès des IDE et l'évolution des indicateurs non monétaires objectifs de gains de leur bien-être.

3.3.1. Indicateurs de confort

Les distributions de téléphones portables achetés par personne adulte du ménage après 2000 (cf.Tab.n°30) ont une forte variance chez la population étudiée (0 à 1.5 téléphone portable, avec 0.67 en moyenne). De même, les ménages sont très hétérogènes en termes de leurs dotations en voitures (0 à 2 voitures, avec 0.26 en moyenne) et en télévisions après 2000 (0 à 1 télévision, soit 0.72 en moyenne). Nos résultats suggèrent que les achats des équipements de confort après 2000, peuvent être mobilisés comme trois indicateurs non monétaires objectifs de gains de bien-être chez les ménages locaux :

(1) le nombre de voitures achetées par ménage après 2000 ;
(2) le nombre de télévisions achetées par ménage après 2000 ;
(3) le nombre de téléphones portables achetés par personne adulte du ménage après 2000.

Tableau n°30. « Statistiques descriptives relatives aux indicateurs de confort de ménages locaux »

Indicateurs de confort	Observations	Moyennes	Ecart-type	Minimales	Maximales
Nombre de voitures achetées par ménage après 2000	118	0.26	0.47	0	2
Nombre de télévisions achetées par ménage après 2000	118	0.72	0.45	0	1
Nombre de téléphones portables achetés par personne adulte du ménage après 2000	118	0.67	0.26	0	1.5

3.3.2. Analyse de gains de bien-être par des indicateurs de confort

Les ménages locaux indépendants des firmes étrangères étaient significativement (seuil de 5%) mieux dotés en équipements de confort en 2000 (cf.Tab.n°31) comparés à ceux développant un salariat auprès des IDE : i) voitures (0.47 contre 0.03 en moyennes) ; ii) télévisions (0.79 contre 0.37 en moyennes); iii) téléphones portables par personne adulte du ménage (0.12 contre 0.01 en en moyennes).

Néanmoins, les ménages liés avec des opérateurs étrangers via le marché du travail (cf.Tab.n°32) ont joui d'une croissance significative (seuil de 5%) plus importante de leurs dotations en télévisions après 2000 que ceux n'élaborant pas cette liaison (0.85 contre 0.56 en moyennes). Cette embauche a également été accompagnée d'une légère hausse des acquisitions de ménages en voitures après 2000, comparés à ceux ne développant pas ce salariat (0.29 contre 0.25 en moyennes). Les

ménages indépendants des IDE ont connu un léger accroissement dans leur nombre de téléphones portables possédés par personne adulte par rapport aux autres ménages (0.68 contre 0.64 en moyennes).

Contrairement à l'évolution de leurs dépenses, la participation de ménages locaux au marché du travail offert par des IDE a été suivie d'une croissance de leurs dotations en certains équipements de confort (télévisions et voitures). Ces résultats s'expliquent par la nature des indicateurs mobilisés dans notre étude. L'évolution de consommation a été basée sur des indicateurs non monétaires subjectifs (perception subjective des ménages) tandis que celle des dotations en équipement de confort a été appuyée sur des indicateurs non monétaires objectifs.

Les ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères étaient moins dotés en télévisions et en voitures en 2000 en comparaison de ceux indépendants des IDE. Après 2000, ils ont amélioré leurs conditions de vie grâce à leur accès aux revenus supplémentaires générés par des emplois effectués auprès des opérateurs étrangers. L'accès à ces revenus a été associé à un effet de rattrapage sur la croissance de leurs dotations en équipements de confort après 2000.

Tableau n°31. «Test de comparaison de moyennes des dotations en équipements de confort de ménages locaux en 2000 selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

	Liaison des ménages avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes
Nombre de voitures possédées par ménage en 2000	Présence	27	0.03*
	Absence	91	0.47
Nombre de télévisions possédées par ménage en 2000	Présence	27	0.37*
	Absence	91	0.79
Nombre de téléphones portables possédés par personne adulte du ménage en 2000	Présence	27	0.01*
	Absence	91	0.12

*Significatif au seuil de 5%

Tableau n°32. « Test de comparaison de moyennes des indicateurs de confort de ménages locaux après 2000 selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

	Liaison des ménages avec des IDE via le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes
Nombre de voitures acquises par ménage après 2000	Présence	27	0.29
	Absence	91	0.25
Nombre de télévisions achetées par ménage après 2000	Présence	27	0.85*
	Absence	91	0.56
Nombre de téléphones portables acquis par personne adulte du ménage après 2000	Présence	27	0.64
	Absence	91	0.68

*Significatif au seuil de 5%.

Conclusion du chapitre VI

Nos résultats ont révélé deux motivations complémentaires de la liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères dans le secteur maraîcher via le marché du travail. Ce salariat a été développé dans une logique d'accumulation de revenus (*pull factors*) à travers une valorisation d'une abondance relative des dotations en facteur travail familial chez les populations locales, adoptant des systèmes de production agricole non intensifs en travail. Cette embauche s'est inscrite également dans un objectif de minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles de ménages locaux (*push factors*).

Notre étude a mis en évidence des résultats inattendus concernant l'affectation de revenus tirés des emplois réalisés auprès des IDE par les ménages agricoles locaux les plus défavorisés au Maroc. Le développement de ce salariat a été suivi de gains de bien-être chez les populations locales. Ces gains se sont traduits par une croissance de revenus totaux ainsi qu'une augmentation différenciée de revenus agricoles et ceux hors exploitation familiale selon les stratégies adoptées par les ménages. D'une part, une hausse plus importante de revenus agricoles que les revenus hors exploitation familiale a été observée chez les ménages privilégiant une accumulation d'investissements en actifs agricoles productifs. Cette stratégie peut être expliquée par un ancrage des ménages dans le secteur agricole. D'autre part, une croissance plus importante de revenus hors exploitation familiale que les revenus agricoles a été enregistrée chez les ménages réalisant de faibles investissements dans le secteur agricole. Ceci a été lié à une orientation des ménages vers des systèmes de production agricole à faible rentabilité financière et non intensifs en travail dans une logique de leur désengagement progressif du secteur agricole sur leurs exploitations familiales.

En outre, les ménages liés avec des IDE via le marché du travail ont joui d'une amélioration de leurs conditions de vie. Ils ont bénéficié d'une augmentation de leurs équipements de confort (télévisions et voitures). Bien que ces ménages ont connu une croissance de revenus totaux, leur perception subjective suggère une stabilité voire même une baisse de leurs dépenses. Ceci a impliqué un écart entre nos indicateurs monétaires et non monétaires de gains de bien-être. Cet écart a pu être expliqué par le fait que les ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères, se sont comparés avec les ménages les plus riches situés à leurs alentours dans la déclaration subjective de l'évolution de leurs dépenses.

Malgré leur similitude en termes des dotations en facteurs terre et travail familial en 2000 et de leur liaison avec des IDE via le marché du travail, les ménages agricoles locaux ont adopté des stratégies différentes dans l'affectation de revenus tirés de ces emplois après 2000. Le capital humain familial, l'évolution des caractéristiques sociodémographiques et des systèmes de production agricole après 2000 semblent avoir joué un rôle important dans le choix de ces stratégies. D'une part, un réinvestissement de revenus hors exploitation familiale dans une production agricole intensive a été plus privilégié chez des ménages jouissant de compétences familiales formées en agriculture, distingués par une légère hausse de leurs dotations en facteur travail familial, effectuant un arbitrage dans l'allocation de ces dotations entre des emplois effectués au sein de l'exploitation familiale et auprès des IDE. D'autre part, une amélioration des conditions de vie a été plus favorisée chez les ménages des agriculteurs traditionnels ne disposant pas d'un capital humain formé en agriculture, caractérisés par une importante croissance des dotations en facteur travail familial, ayant essentiellement employé ces dotations hors exploitation familiale suite à leur orientation vers des cultures non intensives en travail.

Les conclusions tirées de notre étude ne peuvent pas être généralisées puisqu'elles concernent un secteur et un terrain d'étude spécifiques. Ces conclusions doivent être validées par une modélisation économétrique dans une perspective d'analyse des impacts de la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail sur leurs éventuels gains de bien-être. Cette modélisation économétrique devrait prendre en considération la composition sociodémographique, le capital social et humain de ménages locaux.

Dans le chapitre suivant de thèse, nous proposons une analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques selon leur exposition et la nature de leurs liens (directs et indirects) avec des firmes étrangères.

Chapitre VII :

Impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales

Introduction

Nous étudions les impacts de liens directs et indirects des IDE avec les ménages locaux sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales en se focalisant sur la variation de leur taille physique. En ce qui concerne les effets directs, nos propositions de recherche stipulent qu'une cession de terre par les populations locales à des firmes étrangères engendrerait une décroissance des exploitations agricoles locales. Tandis que la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail pourrait induire une croissance ou une décroissance de leurs ressources foncières, selon l'affectation de revenus tirés de ces emplois par les ménages. Une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers favoriserait une croissance des exploitations agricoles les fournissant.

Quant aux effets indirects, nous supposons que les IDE peuvent avoir des effets *spillovers* horizontaux sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques. L'ampleur de ces effets dépendrait des caractéristiques structurelles et managériales initiales des exploitations locales (la taille, l'ancienneté «l'expérience du chef d'exploitation», les compétences techniques et managériales, le niveau technologique, l'exportation des outputs), d'une part, et de leur exposition aux firmes étrangères en tant que distance aux firmes étrangères, d'autre part, par effet de diffusion. Les contraintes foncières (disponibilité et coût du foncier), les spécificités individuelles de capital humain et social des ménages agricoles locaux pourraient également jouer un rôle important dans l'évolution de leurs dotations en terre.

Tout d'abord, nous présentons une revue de littérature sur la croissance des exploitations agricoles et les effets *spillovers* des IDE sur les entreprises domestiques, en se focalisant sur ceux concernant les entreprises locales dans les secteurs agricole et agroalimentaire (section 1). Cette partie est suivie d'une présentation des indicateurs de la taille des exploitations agricoles dans la littérature (section 2.1) et d'une analyse de statistiques descriptives relatives aux premiers résultats de notre étude (sections 2.2 et 2.3). Enfin, nous proposons une analyse économétrique des effets directs et des effets *spillovers* des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales, selon la nature de leurs liens avec les firmes étrangères (section 3).

1. Revue de littérature sur la croissance des exploitations agricoles et les effets *spillovers* des IDE

Dans cette section, nous exposons d'abord une revue de littérature relative aux approches théoriques de la croissance de la firme mobilisées dans notre étude et à la croissance des exploitations agricoles en particulier. Celles-ci diffèrent, en effet, des firmes industrielles compte tenu des spécificités du secteur agricole : présence des facteurs de production quasi-fixes (foncier agricole, en particulier) et saisonnalité des activités de production. Ensuite, nous mettons l'accent sur les effets *spillovers*, ou indirects, des IDE sur les entreprises domestiques.

1.1. Croissance de la firme dans la littérature

La loi de Gibrat relative à la croissance de la firme (Gibrat, 1931 ; cité par Weiss, 1999) stipule une indépendance entre la croissance et la taille initiale de la firme. La formulation précise de cette loi est la suivante :

$$C_{firme} = \ln(S_{tf}) - \ln(S_{ti}) = \alpha + u_t \qquad (1)$$

Où C_{firme} est la croissance de la firme, S_{tf} et S_{ti} représentent respectivement les tailles finale et initiale de la firme, α est un coefficient à estimer et u_t est un terme d'erreur.

La loi de Gibrat a été remise en cause par plusieurs approches théoriques en particulier le modèle d'apprentissage « *Learning Model* » de Jovanovic (1982). Ce modèle comporte un ensemble de prédictions testables concernant le cycle de croissance de la firme. Ces prédictions dans leur version la plus simple impliquent : i) une dépendance de la croissance de la firme à son efficacité managériale (les compétences de managers) et au prix des outputs ; ii) un ralentissement du rythme de croissance de la firme avec son ancienneté (nombre d'années d'activité) et à un certain seuil de leur taille. Le modèle de Jovanovic a donc étendu la loi de Gibrat en introduisant l'ancienneté de la firme ainsi que les caractéristiques individuelles de ses managers.

En s'appuyant sur le modèle évolutionniste de croissance de Nelson et Winter (1982) comme point de départ, Evans (1986) propose une relation de croissance de la firme :

$$S_{tf} = [F(A_{ti}, S_{ti})]^{d}. (S_{ti}). e_i \qquad (2)$$

Où S_{tf} et S_{ti} sont respectivement les tailles initiale et finale de la firme aux temps initial ($_{ti}$) et final ($_{tf}$), A_{ti} est l'ancienneté de la firme au temps initial, d est la période durant laquelle la croissance est mesurée ($d=t_f-t_i$), F est une fonction dépendant de la taille et de l'ancienneté de la firme, e_i est un terme d'erreur de distribution logarithmique.

Brock et Evans proposent une fonction encore plus générale de croissance de la firme (Brock et Evans, 1986 ; cité par Evans, 1986):

$$C_{firme} = \ln[F(A_{ti}, S_{ti})] + u_i = \frac{\ln(Stf) - \ln(Sti)}{d} \qquad (3)$$

Où $\ln[F(A_{ti}, S_{ti})]$ est une fonction générale de croissance de la firme, C_{firme} est la croissance de firme, u_i est un terme d'erreur indépendant de l'ancienneté (A) et de la taille (S) de la firme.

1.2. Croissance des exploitations agricoles

La question de la croissance en taille des exploitations agricoles renvoie le plus souvent à celle du changement structurel (Chavas, 2001). Celui-ci est défini comme un changement permanent du système « exploitation agricole ». L'agrandissement des exploitations est l'une dimension d'un profond changement de l'ensemble de la structure des exploitations agricoles (Zimmermann et al.,

2009). Le changement structurel inclut la diversification des activités, l'augmentation de la mécanisation, la spécialisation des exploitations (Weiss, 2001), dans une logique de recherche d'économie d'échelle ou d'économie de gamme (Boussemart et al., 2009). Le changement structurel peut s'accompagner d'une croissance ou au contraire d'une diminution de la taille des exploitations agricoles. La croissance désigne une dotation supplémentaire des facteurs de production (superficie agricole utile, effectifs d'employés, ou encore le nombre de têtes de bétail pour les exploitations dans le secteur d'élevage) contribuant ainsi à agrandir la taille de l'exploitation agricole.

Des travaux empiriques relatifs à la croissance des exploitations agricoles ont testé la loi de Gibrat (Weiss, 1999 ; par exemple). Cependant, la validité de cette loi dans le secteur agricole a été remise en cause par des études empiriques récentes (Rivoz et Mathijs 2003 ; par exemple).

A notre connaissance, les études empiriques traitant de l'influence du capital humain des ménages sur la croissance de leurs exploitations agricoles sont assez rares (Sumner et Leiby, 1987; Upton et Haworth, 1987 ; Weiss, 1999; Rivoz et Mathijs 2003). Weiss (1999) a montré que les caractéristiques individuelles de l'exploitant (l'âge, les niveaux de formations générale et agricole, la taille du ménage, les emplois des membres du ménage) et la taille initiale de l'exploitation sont les principaux déterminants de la croissance des exploitations agricoles. Une étude d'Upton et Haworth (1987) a mis en évidence que la croissance des exploitations agricoles est corrélée positivement avec leurs capacités managériales et la taille du ménage de l'exploitant, contrairement aux revenus générés par des emplois effectués hors exploitations. Cependant, dans les résultats de leur étude, la croissance des exploitations agricoles est indépendante de leur taille initiale.

Afin d'évaluer la croissance des exploitations agricoles, Rivoz et Mathijs (2003) ont estimé la fonction générale de croissance de la firme [ln $F(A_{ti}, S_{ti})$] en appliquant une fonction de production de type Translog. Ces auteurs ont ajouté des variables relatives aux spécificités du secteur agricole (fonctionnement des marchés du foncier, du crédit, du travail, des outputs et des contrats agricoles) et du capital humain de l'exploitant dans le modèle empirique présenté ci-dessous (X_i) :

$$\frac{\ln(S_{tf}) - \ln(S_{ti})}{d} = \alpha + \beta_1 \ln(S_{ti}) + \beta_2 [\ln(S_{ti})]^2 + \beta_3 \ln(A_{ti}) + \beta_4 [\ln(A_{ti})]^2 + \beta_5 [\ln(S_{ti}) \ln(A_{ti})] + \Sigma \gamma_i X_i + u_t \qquad (4)$$

Cette étude a révélé quatre principaux résultats empiriques : i) la croissance des exploitations agricoles diminue avec leur ancienneté ; ii) une relation inverse entre la croissance et la taille initiale des exploitations agricoles; iii) des effets positifs du capital humain et des caractéristiques sociodémographiques (âge, niveau de formations générale et agricole) des producteurs sur la croissance de leurs exploitations agricoles ; iv) des effets positifs du bon fonctionnement des marchés du foncier, du travail et des outputs sur la croissance des exploitations agricoles.

Nous déduisons de notre revue de littérature que des études empiriques récentes ont remis en cause l'application de la loi de Gibrat (1931) dans le secteur agricole. Ces études ont été appuyées sur les apports du modèle théorique d'apprentissage de Jovanovic (1982) et la fonction générale de croissance de la firme proposée par Evans (1986) comme point de départ. Elles prennent en considération la taille et l'ancienneté des exploitations agricoles, les caractéristiques structurelles et managériales des exploitations, le capital social et humain de ménages agricoles.

1.3. Effets *spillovers* des IDE sur les entreprises domestiques

Même si la littérature théorique a souligné des effets directs positifs des IDE sur la croissance économique du pays hôte, les preuves empiriques sont beaucoup plus ambiguës. En conséquence, les études relatives aux effets indirects « effets *spillovers* » des firmes étrangères sur les entreprises domestiques se révèlent d'une importance majeure. Dans cette revue de littérature, nous mettons l'accent sur la typologie, les canaux et les facteurs déterminants de la diffusion des effets *spillovers*. Ensuite, nous portons une attention particulière aux effets *spillovers* des firmes étrangères dans les secteurs agricole et agroalimentaire sur les entreprises domestiques.

1.3.1. Typologie des effets *spillovers* des IDE sur les entreprises domestiques

Au-delà de leurs effets directs sur l'économie du pays hôte, les IDE peuvent avoir également des effets indirects, ou « effets *spillovers* », sur les entreprises domestiques (Blomstroom et Person, 1983). Ces effets *spillovers* consistent en un transfert d'actifs incorporels non tangibles des firmes étrangères vers les entreprises locales, tels que les technologies dans les processus de production et de distribution, les compétences en marketing et gestion. Les effets *spillovers* sont considérés comme les externalités d'activités économiques sur ceux qui ne sont pas directement impliqués. Ces effets se traduisent par une influence de la présence des firmes étrangères jouissant de compétences supérieures en termes d'efficacité et de procédés technologiques sur les entreprises locales, sans encourir un coût et sans une implication directe des entreprises domestiques, comme des contrats (Blomtroom et Kokko, 1997). Les effets *spillovers* des IDE sur les entreprises domestiques peuvent prendre deux cas de figures (Blomström et Kokko, 1998) selon l'interaction entre les firmes étrangères et locales : i) des effets *spillovers* horizontaux ; ii) des effets *spillovers* verticaux.

i) Effets *spillovers* horizontaux des IDE

Les effets *spillovers* horizontaux (intra-sectoriels) des IDE sont liés à une concurrence entre les firmes étrangères et locales (Blomstroom et Kokko, 1997). Les entreprises étrangères tentent généralement de limiter la diffusion des effets *spillovers* horizontaux de productivité sur les entreprises locales concurrentes. Néanmoins, la diffusion de technologies et du savoir-faire (travail qualifié et techniques de marketing) des IDE aux concurrents domestiques ne peut jamais être complètement évitée par les IDE, générant ainsi une amélioration de la productivité et une croissance des entreprises locales (Caves, 1974 ; Borensztein et al., 1998).

Certaines études ont mis en évidence des effets *spillovers* horizontaux positifs de productivité des IDE sur les entreprises domestiques concurrentes dans le secteur industriel dans les pays développés (Caves, 1974 ; Blomstroom et Person, 1983). Toutefois, une littérature empirique abondante a révélé une absence des effets positifs dans les pays en voie de développement ou en transition, voire même des effets négatifs sur les entreprises locales concurrentes (CNUCED, 2005 pour un résumé).

Les conclusions des études empiriques précitées s'expliquent par des effets *spillovers* horizontaux opposés des IDE sur les entreprises domestiques : i) des effets positifs résultant de l'introduction de nouveaux produits et de technologies dans le cycle de production, diffusés par une mobilité du personnel ou/et une imitation ; ii) des effets négatifs liés à un partage des parts du marché entre les firmes domestiques et étrangères (Kokko, 1994).

ii) Effets *spillovers* verticaux des IDE

Les effets *spillovers* verticaux (inter-sectoriels) résultent de la coopération entre les firmes étrangères et domestiques à travers leurs liens en amont (fournisseurs) et en aval (acheteurs). Les opérateurs étrangers augmentent alors la productivité et l'efficacité de leurs fournisseurs/clients dans leur pays d'accueil via différents canaux : un encadrement technique, une amélioration de la qualité des outputs de fournisseurs, un approvisionnement en intrants de bonne qualité, un transfert de technologies et de compétences en gestion (Lall, 1980).

Certains travaux ont démontré des effets *spillovers* verticaux positifs des IDE sur la productivité des entreprises locales (Lall, 1980 ; par exemple en Inde) contrairement à d'autres travaux (Javorcik, 2004 ; par exemple en Roumanie). La théorie économique prédit que l'IDE peut représenter un des moteurs de la croissance économique du pays hôte via des effets *spillovers* sur les entreprises domestiques. Cependant, des études empiriques dans le secteur industriel ont mis en évidence des preuves convaincantes sur l'importance des effets *spillovers* verticaux sur les entreprises locales contrairement aux effets *spillovers* horizontaux (Damijan et al., 2003 ; par exemple).

1.3.2. Canaux de diffusion des effets *spillovers* des IDE

Blomström et Kokko (1998), Görg et Greenaway (2004) identifient cinq canaux de diffusion des effets *spillovers* des IDE sur les entreprises domestiques: la démonstration/l'imitation, la formation du capital humain, les exportations, la concurrence, les liens en amont et en aval.

La démonstration (par les firmes multinationales) / *l'imitation* (par les entreprises domestiques) est probablement le plus important canal de diffusion des effets *spillovers* (Wang et Blomstrom, 1992). L'imitation consiste en un copiage des produits, des technologies et des techniques de production (innovations managériales et organisationnelles) des firmes étrangères par des entreprises locales (Wang et Blomstrom, 1992). Cette imitation favorise ainsi une diffusion des effets *spillovers* horizontaux sur la productivité et la croissance des firmes locales.

Les investissements des firmes étrangères dans la *formation du capital humain*, peuvent être associés à une diffusion des effets *spillovers* horizontaux ou verticaux sur les entreprises domestiques. Les *effets spillovers horizontaux* sont diffusés via une mobilité de salariés après avoir été formés au sein des firmes étrangères vers des entreprises domestiques. Ces effets se traduisent par une mobilisation des compétences (connaissances, expériences, technologies) acquises par les anciens salariés des firmes étrangères lors de la création de leur propre entreprise ou lors de leur recrutement au sein d'une firme locale (Miyamoto, 2003). Néanmoins, la mobilité du capital humain peut engendrer un effet négatif sur les entreprises locales, lié à une proposition de salaires élevés par des IDE aux anciens salariés des entreprises locales (Sinani et Meyer, 2004). *Les effets spillovers verticaux* résultent de la formation de fournisseurs locaux des firmes étrangères. Ces effets peuvent être immédiats contrairement aux effets *spillovers* horizontaux. Une telle formation peut générer un gain de productivité et une croissance des entreprises de fournisseurs locaux des opérateurs étrangers (Gorg et Greenaway, 2004).

Les firmes étrangères peuvent avoir des effets *spillovers* verticaux et horizontaux sur *l'exportation* des outputs des entreprises locales (Aitken et al, 1997; Kokko et al., 2001). En suivant le processus d'exportation des opérateurs étrangers par imitation (effets *spillovers* horizontaux) ou grâce à la collaboration (effets *spillovers* verticaux), les entreprises locales peuvent bénéficier des informations sur les exigences des consommateurs et des marchés étrangers (Greenaway et al., 2004). Par ailleurs, *la concurrence* accrue induite par la présence des IDE peut engendrer deux effets opposés sur les entreprises locales. D'une part, cette concurrence constitue une incitation pour les opérateurs locaux à une utilisation plus efficace de ressources humaines et une adoption de nouvelles technologies (Wang et Blomström, 1992). D'autre part, la concurrence des firmes étrangères peut restreindre le pouvoir du marché (pertes importantes des parts du marché) des entreprises domestiques (Aitken et Harrison, 1999).

Dans le cadre de leurs liens en amont, les firmes étrangères peuvent opter pour divers moyens auprès de leurs fournisseurs locaux afin d'assurer leur approvisionnement en outputs de bonne qualité : une assistance technique sur le système de production, une introduction d'innovations, un soutien à la création d'infrastructures productives et des compétences en gestion (Lall, 1980). Par ailleurs, dans le cadre de leurs liens en aval, les entreprises étrangères fournissent des intrants de bonne qualité et / ou à un moindre prix à leurs clients locaux (Markusen et Venables, 1999).

La littérature souligne clairement l'existence de plusieurs canaux de diffusion des effets *spillovers*. Cependant, il est difficile de distinguer l'un de l'autre puisque les mécanismes de diffusion des effets *spillovers* des IDE sont complexes et souvent interdépendants (Kinoshita, 2001).

1.3.3. Facteurs déterminants des effets *spillovers* des IDE

L'existence et l'ampleur des effets *spillovers* induits par les IDE sur les entreprises locales ont été décrits comme dépendants de plusieurs facteurs en l'occurrence: i) l'écart technologique entre exploitation locale et firme étrangère ; ii) l'effet régional ; iii) les caractéristiques des firmes locales et étrangères.

Certaines études ont montré que les entreprises locales doivent avoir un faible *écart technologique* par rapport aux firmes étrangères afin qu'elles puissent bénéficier d'un transfert technologique (Kokko, 1994 ; par exemple). D'autres études empiriques (Findlay, 1978; Wang et

Blomstroom, 1992) soulignent cependant un renforcement des effets *spillovers* avec l'écart technologique entre les firmes étrangères et locales. Ces études s'appuient sur l'hypothèse du rattrapage technologique, stipulant une amélioration du niveau d'efficacité des entreprises locales à travers leur imitation des technologies des IDE.

L'ampleur des effets *spillovers* peut diminuer avec la distance entre les firmes locales et les implantations étrangères *(effet régional)*. Dans la littérature, nous distinguons deux principaux arguments relatifs à la corrélation négative entre cette ampleur et la distance entre les opérateurs locaux et étrangers. Tout d'abord, certains canaux de diffusion des effets *spillovers* tels que la mobilité de salariés et l'imitation sont renforcés avec la proximité géographique entre les firmes étrangères et locales. Ensuite, les liens verticaux sont principalement concentrés au niveau régional dans une logique d'économie des coûts de transport (Girma et Wakelin, 2001; Jordaan, 2005).

L'importance des effets *spillovers* des exploitations agricoles à capitaux étranger sur les entreprises locales peut dépendre également de certaines caractéristiques de ces dernières, en l'occurrence de leur taille et l'export de leurs outputs. D'une part, les entreprises domestiques exportatrices sont confrontées à une importante pression concurrentielle sur le marché étranger. Les effets *spillovers* positifs associés à la concurrence des firmes étrangères sont potentiellement plus importants sur les entreprises locales non exportatrices (Blomstroom et Sjoholom 1999). Toutefois, Sinani et Meyer (2004) ne trouvent aucun effet de *spillovers* significatif sur les entreprises locales. La taille des entreprises locales peut également avoir une influence sur l'apparition des effets *spillovers* associés à la présence des IDE. Contrairement aux grandes entreprises, celles de petite taille sont susceptibles d'être moins aptes à imiter les technologies des firmes étrangères et à rivaliser avec celles-ci (Aitken et Harrison, 1999).

L'ampleur des effets *spillovers* des firmes étrangères sur les entreprises locales peut dépendre également des *caractéristiques de l'IDE,* en particulier le pays d'origine, le mode d'entrée et la part de capital étranger dans le projet d'investissement. Banga (2003) a montré que la présence des firmes étrangères peut être associée à une diffusion des effets *spillovers* de technologie dont l'ampleur diffère selon le pays d'origine des IDE. Le renforcement de ces effets *spillovers* dépend également du *mode d'entrée de l'IDE*. Les fusions ou les acquisitions ne permettent qu'un transfert technologique limité, engendrant ainsi une diffusion retardée des effets *spillovers*. Au contraire, la création des investissements de type « Greenfield » est associée à une introduction instantanée de nouvelles technologies (Braconier et al., 2001). Ces investissements contribuent aussi à la formation de capital

humain et la création des offres d'emploi (Mayer, 2003). Tandis que le développement des « joint venture» peut favoriser une diffusion de plus importants effets *spillovers* de transfert technologique sur les entreprises domestiques.

1.3.4. Effets *spillovers* des IDE dans les secteurs agricole et agroalimentaire sur les exploitations agricoles du pays hôte

Les firmes étrangères peuvent avoir des effets directs sur les exploitations agricoles locales dans le cadre de leur accès aux marchés des inputs (marché du travail local ou/et celui du foncier) et des outputs (contrats agricoles). Au-delà de ces effets, la présence des IDE peut être également associée à un transfert des effets *spillovers* sur les exploitations agricoles locales.

i) Effets *spillovers* verticaux des IDE

Notre revue la littérature montre que les IDE dans le secteur agroalimentaire sont plus concentrés en aval (transformation et commercialisation) plutôt qu'en amont (production agricole). Les firmes étrangères ont firmes étrangères semblent avoir des effets *spillovers* positifs sur la productivité et la croissance des exploitations agricoles de leurs fournisseurs contractuels locaux (Key et Runsten, 1999; Dries et Swinnen, 2004 ; Gulati et al., 2005 ; Birthal et al.,2005 ; Gow et Swinnen, 1998). Ces effets sont diffusés via divers canaux : un encadrement technique, un transfert direct de nouvelles technologies et de savoir-faire (nouvelles variétés, pratiques culturales innovantes), une fourniture d'intrants de bonne qualité, un accès facilité aux marchés de commercialisation et de crédits, une croissance de revenus des fournisseurs locaux, une amélioration de la qualité des produits et des rendements. En outre, les opérateurs étrangers contractuels peuvent être mieux à même de résoudre des problèmes de hold-up dans le secteur agricole (Gow et Swinnen, 1998; Key et Runsten, 1999) relatifs à l'exécution des contrats de production (meilleurs prix des outputs, paiement rapide après livraison des produits, investissements communs dans des équipements, des contrats de production renouvelables).

Toutefois, de nombreuses études ont mis en évidence des *effets verticaux négatifs* (effets d'exclusion) *des firmes étrangères sur les fournisseurs locaux*, en particulier dans les PVD (Dolan et Humphrey, 2000; Weatherspoon et Reardon, 2003). Ces derniers ne peuvent souvent pas se conformer aux exigences des normes de la production imposées par les clients finaux (Henson et *al.*, 2000; Dolan et Humphrey, 2000). En outre, les opérateurs étrangers privilégient une collaboration avec un petit

nombre de grands fournisseurs locaux. Ce choix s'inscrit dans une logique de minimisation des coûts de transaction (une consolidation de l'offre des fournisseurs en matières premières) et de respect des normes imposées par les clients finaux. Cette stratégie d'approvisionnement des firmes étrangères a engendré une exclusion d'un nombre considérable de petits fournisseurs locaux de leur accès à de nouveaux débouchés en particulier le marché d'export (Holloway et al., 2000; Runsten et Key, 1996). Cependant, une étude de Dries et Swinnen (2004) a démontré des *effets verticaux positifs* (effets d'inclusion) des opérateurs étrangers contractuels sur la croissance de leurs petits fournisseurs locaux.

ii) Effets *spillovers* horizontaux des IDE

Des études empiriques (Gow et Swinnen, 1998 ; Gow et Swinnen, 2001) ont révélé des effets *spillovers* horizontaux des firmes étrangères qui ont eu lieu, tant dans le secteur de production agricole concerné que dans d'autres secteurs agricoles connexes. Ces effets résultent d'une imitation des programmes de l'agriculture contractuelle des firmes étrangères par des entreprises locales contractuelles en aval. Cette imitation a été imposée par un environnement contractuel local très concurrentiel. Cette concurrence a engendré un phénomène de convergence contractuelle et une adoption de nouvelles technologies par les exploitations agricoles de fournisseurs locaux.

iii) Effets *spillovers* des IDE sur la croissance des exploitations locales

Dries et Swinnen (2004) ont analysé les impacts de la production contractuelle opérée par des firmes étrangères sur la viabilité et la croissance de fournisseurs locaux dans le secteur industriel laitier en Pologne. Cette étude a été appuyée sur la fonction générale de croissance de la firme proposée par Evans (1986) comme point de départ et sur le modèle économétrique empirique présenté ci-dessous :

$$\frac{\ln(S_{i,t}) - \ln(S_{i,t_o})}{d} = \alpha_0 + \sum_{a=1}^{k}(\alpha_a A_{i,a,t_o}) + \sum_{b=1}^{l}(\beta_b B_{i,b,t_o}) + \sum_{c=1}^{m} X_c \, ln(S_{i,c,t_o}) + \zeta_{i,t} \qquad (5)$$

Les variables explicatives dans ce modèle sont regroupées en trois grandes catégories : i) A est un vecteur de variables relatives aux caractéristiques de l'entreprise industrielle laitière en aval s'approvisionnant auprès de fournisseurs locaux; ii) B représente un vecteur de variables concernant les caractéristiques de capital humain et social de ménage du fournisseur agricole local; iii) S est un vecteur de variables mesurant la taille initiale de l'exploitation du fournisseur local (le logarithme des effectifs de vaches laitières).

Dries et Swinnen (2004) ont montré des impacts positifs de la production contractuelle des opérateurs étrangers sur la viabilité et la croissance de petits fournisseurs locaux. Ces impacts se traduisent par des effets *spillovers* verticaux positifs, diffusés via des programmes d'assistance, assurés par des firmes étrangères à leurs agriculteurs contractuels locaux. Cette étude a révélé également des *effets spillovers horizontaux* positifs des firmes étrangères sur les fournisseurs locaux dans le secteur industriel laitier en Pologne. Ces effets se sont traduits par une réplication rapide des programmes d'agriculture contractuelle des opérateurs étrangers par des entreprises industrielles locales contractuelles concurrentes dans le même secteur d'activité. Cette étude a mis en évidence des effets significatifs négatifs de la taille initiale des exploitations locales, contrairement à ceux de capital humain et social de fournisseurs locaux sur la croissance des exploitations agricoles.

La littérature distingue des effets directs et des effets *spillovers* des IDE sur l'évolution des dotations en facteurs des exploitations agricoles locales. Ces effets peuvent être classés en trois grandes catégories. Tout d'abord, des effets directs locaux qui résultent de liaisons directes des firmes étrangères avec les populations locales via les marchés des inputs (marchés du travail et celui du foncier). Ensuite, des effets directs de l'agriculture contractuelle qui est développée par des opérateurs étrangers dans le cadre de leurs liens via le marché des outputs auprès des producteurs locaux (contrats de production ou/et de commercialisation). Enfin, des effets *spillovers* qui se traduisent par un transfert indirect de technologies et de compétences des opérateurs étrangers vers des producteurs locaux indépendants des IDE.

2. Statistiques descriptives : indicateurs de taille et premiers résultats

Dans cette section, nous présentons d'abord les indicateurs de taille des exploitations agricoles mobilisés dans la littérature. Nous exposons ensuite une analyse de statistiques descriptives relatives aux dotations en facteurs terre et travail et leur évolution chez l'ensemble de ménages agricoles enquêtés. Enfin, nous focalisons cette analyse sur différents groupes de ménages locaux selon la nature de leurs relations directes auprès des firmes étrangères : i) les ménages liés ou non avec des IDE via le marché du travail; ii) les ménages engagés ou non dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers en aval.

Dans ce présent chapitre de thèse, nous avons effectué une pondération de notre échantillon en 2000 sur le poids de ménages locaux selon la classe de taille (SAU en 2000) de leurs exploitations agricoles afin de pouvoir corriger pour la surpondération dans la collecte de données que nous avons choisie des exploitations de grande taille. Dans cette pondération, nous avons mobilisé les données du

RGA (1996) relatives aux communes constituant nos trois zones d'étude dans la RSMD. Les poids moyens de ménages locaux selon la classe de taille de leurs exploitations agricoles en 2000 sont: i) 0.7953 pour les ménages disposant d'une SAU inférieure à 5 ha ; ii) 0.1499 pour les ménages possédant une SAU comprise entre 5 et 15 ha ; iii) 0.0546 pour les ménages ayant une SAU supérieure à 15 ha.

Cette pondération nous permet d'obtenir un échantillon de ménages agricoles locaux le plus représentatif possible de notre terrain d'étude en 2000. Nous rappelons que l'analyse de statistiques présentée dans les chapitres V et VI de thèse concerne un échantillon non pondéré. Ce choix s'explique par le fait que cette analyse a été élaborée par strates de taille (SAU) des exploitations agricoles de ménages locaux en 2010, ce qui ne nécessite de redressement de l'échantillon.

Nous allons maintenant choisir des indicateurs de taille des exploitations reflétant leur structure et en étudier l'évolution sur la période 2000-2010.

2.1. Indicateurs de taille des exploitations agricoles dans la littérature

Comme le rappellent Alvarez et Arias (2004), le concept de taille des exploitations agricoles n'est pas toujours précis et différents indicateurs de taille sont utilisés dans la littérature. Certains auteurs emploient des *indicateurs de taille physique*, comme la Surface Agricole Utile (SAU) pour les exploitations de production végétale ou encore le nombre de têtes de bétail pour les exploitations dans le secteur d'élevage (Weiss, 1999). D'autres auteurs privilégient des *indicateurs de taille économique* comme la marge brute standard et la valeur ajoutée (Upton et Haworth, 1987 ; Butault et Delame, 2005). Si certains travaux utilisent la valeur totale de la production agricole réalisée sur une exploitation comme une mesure de la taille des exploitations, la plupart des travaux empiriques ne considèrent qu'un facteur de production (souvent quasi-fixe) en l'occurrence le capital foncier agricole. Une étude d'Eastwood et al., (2010) a été appuyée sur des données de la FAO relatives à la taille des exploitations agricoles à l'échelle internationale dans les années 1990. Cette étude a montré que les logarithmes de la SAU représentent un bon indicateur de taille des exploitations agricoles. Les logarithmes permettent, en effet, de réduire les grands écarts de valeurs absolues de la SAU entre les petites et les grandes exploitations agricoles quand les distributions ont une forte variance.

2.2. Indicateurs de taille des exploitations agricoles mobilisés

Nous avons opté pour deux indicateurs de la taille physique des exploitations agricoles locales en 2000: la SAU et les UTA totales. Selon la définition de l'INSEE, une UTA agricole représente le nombre d'heures de travail d'une personne employée à plein temps pendant une année sur une exploitation agricole. Comme le suggère la littérature, nous avons privilégié les deux facteurs terre et travail plutôt que d'autres indicateurs de taille des exploitations agricoles (la marge brute standard, la valeur ajoutée, les actifs et les parts du marché qui sont plus difficiles à calculer). Le choix de la SAU et des UTA totales nous permet d'analyser les dotations en facteurs terre et travail qui constituent deux facteurs de production d'une importance majeure dans le secteur maraîcher dans la région de Souss Massa Draa.

La SAU est un concept statistique permettant d'évaluer la quantité de foncier agricole dont dispose chaque exploitation. Cet indicateur prend en compte la surface de terres arables (dont les terres gelées ou les terres en jachère), les surfaces des prairies ainsi que les surfaces de cultures pérennes (superficies de terre cultivées). Nous avons privilégié la SAU comme premier indicateur de taille des exploitations agricoles au lieu de la Superficie Cultivée Totale (SCT). Ce choix est expliqué par la faible place de la jachère en 2000 et 2010 (96% et 92% respectivement de la superficie utile cultivée). Nous rappelons également que dans notre échantillonnage, la stratification par taille a été appuyée sur la SAU des exploitations agricoles en 2000 selon trois classes de taille : i) petite pour une SAU inférieure à 5 ha ; ii) moyenne pour une SAU comprise entre 5 et 15 ha; iii) grande pour une SAU supérieure à 15 ha.

Le choix des UTA totales comme deuxième indicateur de taille est justifié par les spécificités du personnel mobilisé sur les exploitations agricoles. Ces travailleurs se distinguent par leur diversité en termes de catégories (familiaux/salariaux) et de volumes horaires du travail. En outre, la saisonnalité des activités de production impose un recours plus fréquent des exploitations agricoles à une main d'œuvre saisonnière contrairement aux ouvriers permanents. A notre connaissance, il n'existe pas de données officielles relatives aux UTA mobilisées sur les exploitations agricoles dans nos trois zones d'étude dans la RSMD. Dans le calcul de ces UTA, nous nous sommes appuyés sur les données communiquées par les ménages agricoles interviewés. Une UTA dans notre terrain d'étude est équivaut à 2112 h en moyenne :

$$1\ UTA_{RSMD} = [8\ (h/jour) \times 6\ (j/semaine) \times 4\ (semaine/mois) \times 11\ (mois/an)] = 2112\ h$$

Les UTA peuvent être classées en deux catégories. Les UTA familiales correspondent à la somme des UTA résultant de l'emploi de certains membres du ménage sur l'exploitation familiale, à titre permanent ou saisonnier, à plein temps ou à temps partiel. Les UTA salariales désignent le total des UTA assurées par des salariés non familiaux recrutés sur l'exploitation du ménage. Il s'agit de salariés embauchés pour effectuer des emplois permanents ou saisonniers, à plein temps ou à temps partiel. Les UTA totales représentent donc la somme des UTA familiales et salariales mobilisées sur les exploitations agricoles.

2.3. Traitement statistique des premiers résultats

Dans cette section, nous proposons une analyse des statistiques descriptives relatives aux dotations initiales en facteurs terre et travail des exploitations agricoles en 2000 et de leur évolution entre 2000 et 2010. Nous exposons d'abord les résultats concernant l'ensemble de ménages agricoles interviewés. Ensuite, nous présentons une analyse des résultats relatifs aux ménages agricoles selon leurs liaisons avec des IDE via le marché du travail et celui des outputs. Sachant qu'il s'agit de statistiques descriptives, nous tenterons d'amener quelques éléments explicatifs avec précaution. Ces éléments reposent sur notre connaissance de terrain et la relecture des questionnaires.

2.3.1. Ensemble de ménages agricoles locaux enquêtés

En 2000, la distribution des SAU les exploitations agricoles (cf.Tab.n°33) révèle une forte variance (entre 1 et 210 ha). Elles sont très hétérogènes en termes de la variation relative de leurs ressources foncières (entre -75% et 1533.3%) au cours de la période 2000-2010. Cette évolution diffère selon les tranches de taille des exploitations agricoles en 2000 (cf.Tab.n°34). Les petits et moyens producteurs disposant d'une SAU inférieure à 20 ha ont connu une hausse plus importante de leurs ressources foncières comparés aux grands producteurs possédant une SAU supérieure à 20 ha en 2000. En particulier, cette croissance était très forte (75.1%) chez les petites exploitations dont la SAU ne dépassait pas 5 ha en 2000 ce qui semble logique puisqu'il s'agit de variations relatives. Cette évolution s'est traduite par une baisse de la part de cette catégorie des exploitations dans notre échantillon entre 2000 et 2010 (une diminution de 36.2 à 28.3%).

Les résultats présentés ci-dessus suggèrent que les logarithmes de la SAU peuvent être retenus comme un indicateur de la taille initiale des exploitations en 2000. Ils indiquent également que les rythmes de croissance des ressources foncières pourraient ralentir avec la taille initiale des exploitations agricoles en 2000.

En 2000, les agriculteurs (cf.Tab.n°33) étaient spécialisés dans des cultures maraîchères (81.5% de la SAU, soit 5.3 ha en moyenne) dont la superficie avait une distribution très hétérogène (entre 0 et 198 ha). Les exploitations agricoles diffèrent en termes de la variation relative de leur superficie maraîchère entre 2000 et 2010 (entre -100 et 1533.3%).Cette évolution a été accompagnée d'une légère hausse de la part des cultures maraîchères dans la SAU (une augmentation de 81.5 à 82%).

Les exploitations agricoles (cf.Tab.n°33) ont été marquées également par une forte variance dans la distribution de leurs UTA totales en 2000 (entre 1.02 et 501.20) et de leur variation relative entre 2000 et 2010 (entre -93.44 et 731.08%). Nos résultats montrent que les producteurs ont connu une augmentation plus importante de leurs dotations en facteur travail en comparaison de celles en facteur terre (77.9 contre 67.5%). Ceci peut s'expliquer par une orientation des agriculteurs vers des cultures plus intensives en main d'œuvre et par une augmentation de la part de la superficie maraîchère dans la SAU. Ces changements dans les systèmes de production ont induit une hausse plus importante des UTA salariales que les UTA familiales mobilisées sur les exploitations agricoles entre 2000 et 2010 (226.86 contre 11.79% en moyennes).

Tableau n°33. « Les moyennes de la SAU , des UTA et de leurs variations relatives chez les exploitations agricoles locales »

	Observations	Moyennes	Ecart-type	Minimales	Maximales
SAU en 2000 (ha)	240	6.56	0.44	1	210
SAU en 2010 (ha)	240	9.27	0.65	1	300
Variation relative de la SAU entre 2000 et 2010 (%)	240	67.54	16.84	-75	1533.33
Superficie occupée par des cultures maraîchères en 2000 (ha)	240	5.35	0.33	0	198
Superficie occupée par des cultures maraîchères en 2010 (ha)	240	7.60	0.60	0	300
Variation relative de la superficie occupée par des cultures maraîchères entre 2000 et 2010 (%)	238	63.01	18.03	-100	1533.33
UTA totales en 2000	240	9.02	0.75	1.02	501.20
UTA totales en 2010	240	16.75	1.64	0.19	1107.26
Variation relative des UTA totales entre 2000 et 2010 (%)	240	77.97	13.38	-93.44	731.08
UTA familiales en 2000	240	1.64	0.07	0.11	6
UTA familiales en 2010	240	1.62	0.08	0.10	5.52
Variation relative des UTA familiales entre 2000 et 2010 (%)	240	11.79	8.84	-94.55	872.72
UTA salariales en 2000	240	7.44	0.76	0	500.11
UTA salariales en 2010	240	15.23	1.65	0.05	1103.94
Variation relative des UTA salariales entre 2000 et 2010 (%)	239	226.86	25.69	4.06	1999.35

Tableau n°34. « Les moyennes de la SAU et leur variation relative chez les exploitations agricoles locales selon leur tranche de taille en 2000 et 2010 »

Tranche de la taille des exploitations agricoles	2000			2010			Variation relative (%) de la SAU entre 2000 et 2010
	N	%	SAU moyenne (ha)	N	%	SAU moyenne (ha)	
SAU inférieure à 5 ha	87	36.25	3.49	68	28.33	3.35	75.06
SAU entre 5 et 10 ha	48	20	7.42	43	17.92	7.33	37.57
SAU entre 10 et 20 ha	49	20.42	12.82	57	23.75	13.59	39.81
SAU entre 20 et 50 ha	33	13.75	27.91	43	17.92	28.01	30.78
SAU entre 50 et 100 ha	14	5.83	65.53	15	6.25	65.7	25.72
SAU supérieure à 100 ha	9	3.75	142.44	14	5.83	161.71	24.43
Ensemble des exploitations agricoles	240	100	6.38	240	100	9.13	67.54

2.3.2. Les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail

Nous analysons les ressources foncières et la force du travail en 2000 ainsi que leur évolution chez les ménages de petits et moyens producteurs locaux situés dans les deux premières zones d'étude. Cette analyse concerne les ménages locaux liés ou non avec des firmes étrangères via le marché du travail entre 2000 et 2010. Nous justifions ce choix par l'importance de la fréquence des ménages développant cette liaison au cours de cette période en comparaison de celle identifiée en 2010 (36 contre 29 ménages). En outre, certains membres des ménages agricoles ont été recrutés par des IDE pour plusieurs années avant 2010 (3 ans en moyenne) pour effectuer des activités généralement permanentes, mais à temps partiel.

Dans les deux premières zones, les ménages liés avec des firmes étrangères via le marché du travail (cf.Tab.n°35) étaient moins dotés en ressources foncières en 2000 que ceux n'élaborant pas cette liaison (3.16 contre 4.99 ha en moyenne). Les ménages développant ce salariat ont connu une hausse moins importante des dotations en terre comparés aux autres ménages en particulier dans la deuxième zone (15.68 contre 49.87% en moyenne). Ces résultats suggèrent que l'embauche de certains membres du ménage par des IDE peut avoir une influence négative sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques.

Tableau n°35. « Dotations moyennes en ressources foncières et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

	Liaison avec des IDE via le marché du travail	N	SAU en 2000 (ha)	SAU en 2010 (ha)	Variation relative de la SAU (%)
Zone 1	Présence	22	2.84	3.44	42.96
	Absence	53	5.09	5.78	31.41
Zone 2	Présence	8	4.05	4.36	15.68
	Absence	35	4.81	6.14	49.87
Ensemble des zones 1 et 2	Présence	30	3.16	3.68	35.81
	Absence	88	4.99	5.90	37.71

Le recrutement des membres du ménage par des firmes étrangères (cf.Tab.n°36) a été identifié chez des ménages faiblement dotés en facteur travail en 2000. Ces ménages ont été caractérisés par un ratio des UTA familiales sur la SAU plus élevé que les ménages non liés avec des IDE via le marché du travail en 2000 (0.92 contre 0.38 en moyenne). Cette embauche a été accompagnée d'une baisse de ce ratio chez les ménages entre 2000 et 2010. Le développement des emplois au sein des firmes étrangères peut s'inscrire dans une logique de valorisation d'une abondance relative en facteur travail familial chez les populations locales.

Tableau n°36. « Les moyennes de différentes catégories des UTA et leur variation relative chez les exploitations agricoles de ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail

	Liaison avec des IDE via le marché du travail dans la première zone		Liaison avec des IDE via le marché du travail dans la deuxième zone		Liaison avec des IDE via le marché du travail dans les deux premières zones	
	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence
UTA totales en 2000	3.31	7.65	4.34	4.98	3.58	6.74
UTA totales en 2010	3.98	10.60	6.61	7.97	4.67	9.70
Variation relative des UTA totales entre 2000 et 2010	13.05	31.12	60.01	70.32	25.37	44.50
UTA familiales en 2000	1.99	1.53	2.01	1.25	2.00	1.44
UTA familiales en 2010	1.63	1.43	1.91	1.33	1.70	1.40
Variation relative des UTA familiales entre 2000 et 2010	-15.41	0.53	3.93	53.81	-10.34	18.71
UTA salariales en 2000	1.31	6.11	2.32	3.72	1.58	5.29
UTA salariales en 2010	2.35	9.16	4.69	6.63	2.97	8.30
Variation relative des UTA salariales entre 2000 et 2010	162.26	179.94	194.70	188.41	171.13	182.83
UTA totales sur la SAU en 2000	1.34	1.69	1.21	1.07	1.30	1.48
UTA totales sur la SAU en 2010	1.08	1.59	1.56	1.22	1.20	1.46
Variation relative des UTA totales sur la SAU entre 2000 et 2010	-9.03	1.79	44.10	19.31	4.89	7.77
UTA familiales sur la SAU en 2000	1.03	0.40	0.61	0.33	0.92	0.38
UTA familiales sur la SAU en 2010	0.62	0.31	0.53	0.31	0.60	0.31
Variation relative des UTA familiales sur la SAU entre 2000 et 2010	-25.18	-11.05	-9.79	46.69	-21.14	8.64
UTA salariales sur la SAU en 2000	0.31	1.28	0.60	0.73	0.38	1.09
UTA salariales sur la SAU en 2010	0.45	1.28	1.03	0.90	0.60	1.15
Variation relative des UTA salariales sur la SAU entre 2000 et 2010	33.45	28.33	77.18	21.81	45.40	26.10

La liaison des ménages avec des IDE via le marché du travail (cf.Tab.n°36 et 37) a été suivie d'une hausse plus importante du ratio des UTA salariales sur la SAU que celle enregistrée chez les autres ménages entre 2000 et 2010 (45.4 contre 26.10% en moyenne). Cette liaison a pu conduire les ménages à une éventuelle substitution des employés familiaux potentiels par des ouvriers salariés. Ces ménages ont connu également une croissance plus élevée des dotations en facteur terre que celle en facteur travail entre 2000 et 2010 (35.81 contre 25.37% en moyenne). En outre, ils ont été caractérisés par un accroissement plus faible des UTA totales (25.37 contre 44.40 % en moyenne) et celui du ratio de la superficie maraîchère sur la SAU entre 2000 et 2010, comparés aux ménages indépendants des IDE. Ces résultats peuvent s'expliquer par une orientation des ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères vers des systèmes de production agricole moins intensifs en main d'œuvre.

L'analyse de statistiques descriptives présentée ci-dessous indique que la liaison des ménages locaux avec des IDE via le marché du travail peut être suivie d'une croissance moins importante de leurs dotations en facteurs terre et travail, comparés aux ménages indépendants des IDE. Cette liaison a pu mener les ménages à opter pour des cultures moins intensives en travail et à faible valeur ajoutée par travailleurs, génératrices de faibles revenus agricoles. Ceci pourrait induire à une décroissance de ressources foncières des ménages et leur désengagement progressif du secteur agricole sur l'exploitation familiale.

Tableau n°37. « Evolution des moyennes de la superficie maraîchère et des systèmes de production sous serre chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail »

	Liaison avec des IDE via le marché du travail dans la première zone		Liaison avec des IDE via le marché du travail dans la deuxième zone		Liaison avec des IDE via le marché du travail dans les deux premières zones	
	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence
Superficie maraîchère en 2000 (ha)	2.39	4.25	3.56	4.51	2.70	4.34
Superficie maraîchère en 2010 (ha)	2.81	4.31	3.97	5.68	3.11	4.78
Variation relative de la superficie maraîchère entre 2000 et 2010	47.30	18.34	16.94	48.14	39.34	28.50
Superficie maraîchère sur la SAU en 2000	0.85	0.87	0.93	0.96	0.87	0.90
Superficie maraîchère sur la SAU en 2010	0.85	0.68	0.93	0.93	0.87	0.76
Variation relative de la superficie maraîchère sur la SAU entre 2000 et 2010	-0.48	16.69	-1.26	1.97	-0.68	11.67
Superficie cultivée sous serre sur la SAU en 2000	0.01	0.28	0	0.06	0.01	0.20
Superficie cultivée sous serre sur la SAU en 2010	0.08	0.33	0	0.05	0.06	0.23

2.3.3. Les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs

Nous proposons une analyse des dotations en facteurs terre et travail en 2000 et de leur évolution entre 2000 et 2010 chez les ménages de moyens et grands agriculteurs locaux. Cette analyse concerne les ménages liés ou non avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs au cours de la période 2000-2010. Ce choix peut s'expliquer par la fréquence élevée de ménages engagés dans une agriculture contractuelle auprès des partenaires étrangers au cours de cette période contrairement à celle enregistrée en 2010 (59 contre 42 ménages). En outre, les ménages développant cette production contractuelle avant 2010 (entre 2005 et 2008) ont signé des contrats agricoles renouvelables sur plusieurs années (de 2 à 5 ans).

En 2000, les ménages agricoles fournissant les opérateurs étrangers en outputs (cf.Tab.n°38) étaient moins dotés en facteur terre en comparaison de ceux non engagés dans ces contrats dans la première zone (8.12 contre 14.3 ha en moyenne). Quant aux ménages situés dans les deuxième et troisième zones, ils disposaient de ressources foncières approximativement similaires en 2000 bien qu'ils développent ou non une agriculture contractuelle auprès des partenaires étrangers (9.29 contre 9.28 ha en moyenne).

Cependant, les producteurs indépendants des IDE ont joui d'une hausse plus importante de la SAU que les fournisseurs contractuels des opérateurs étrangers, en particulier dans les deux premières zones (131.92 contre 91.88% en moyenne). Ces résultats peuvent être expliqués par les spécificités des agriculteurs locaux dans chacune de nos zones d'étude. En effet, les moyens et grands producteurs non liés avec des firmes étrangères via le marché des outputs dans les deux premières zones ont généralement une grande capacité d'investissement et sont mieux dotés en technologies, comparés aux fournisseurs contractuels des opérateurs étrangers. Les agriculteurs locaux indépendants des IDE pourraient bénéficier des effets *spillovers* horizontaux positifs associés à la présence des firmes étrangères, favorisant une croissance de leurs ressources foncières.

La production contractuelle mise en place par des opérateurs étrangers a été suivie d'une importante croissance de la SAU de leurs fournisseurs locaux très éloignés situés dans la troisième zone. Ces fournisseurs investissant initialement dans une production agricole traditionnelle ont pu jouir d'une croissance de leurs ressources foncières (163%) après avoir développé des cultures intensives en terre sous contrat.

Tableau n°38. « Dotations moyennes en ressources foncières et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur engagement dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers »

	Contrat de production avec des IDE	N	SAU en 2000 (ha)	SAU en 2010 (ha)	Variation relative de la SAU (%)
Zone 1	Présence	21	8.12	12.14	91.88
	Absence	58	14.36	22.40	131.92
Zone 2	Présence	13	7.86	11.33	66.67
	Absence	28	7.44	15.67	309.28
Zone 3	Présence	19	9.29	16.94	163.81
	Absence	27	9.28	17.01	168.30
Ensemble des trois zones	Présence	53	8.48	13.68	112.03
	Absence	113	11.00	19.00	193.00

En 2000, les producteurs indépendants des IDE (cf.Tab.n°39) disposaient des UTA totales plus élevées que les producteurs contractuels des firmes étrangères dans les trois zones d'étude (16.79 contre 13 en moyenne). Cependant, ces derniers ont connu croissance plus importante des dotations en travail entre 2000 et 2010 comparés aux opérateurs locaux non engagés dans ces contrats agricoles (204.43 contre 176.56% en moyenne).

La croissance de la force du travail représente presque le double de celle de ressources foncières chez les fournisseurs locaux des firmes étrangères dans les trois zones d'étude (204.43 contre 112.03% en moyenne). En outre, ces fournisseurs ont connu une hausse plus importante du ratio des UTA totales sur la SAU que les producteurs non engagés dans une agriculture contractuelle auprès des opérateurs étrangers (43.11 contre 19.04% en moyenne) notamment dans les zones non directement exposées aux IDE (zones 2 et 3). Ces résultats indiquent que la signature des contrats de production avec des partenaires étrangers a pu favoriser une orientation des ménages locaux vers des cultures plus intensives en travail après 2000. Cette évolution dans les systèmes de production a généré une croissance approximativement similaire des UTA salariales chez les producteurs domestiques bien qu'ils soient liés ou non avec des firmes étrangères via le marché des outputs dans l'ensemble des zones d'étude (395.03 et 391.05% en moyenne).

En 2000, les cultures maraîchères occupaient une superficie plus faible chez les producteurs contractuels des opérateurs étrangers que celle enregistrée chez les agriculteurs non engagés dans ces contrats agricoles dans les trois zones d'étude (6.93 contre 8.71 ha en moyenne). Cette superficie a connu une croissance plus élevée chez les producteurs indépendants des firmes étrangères notamment ceux situés à proximité et aux alentours des IDE (zones 1 et 2 ; cf.Tab.n°40). Ces producteurs peuvent bénéficier des effets *spillovers* horizontaux positifs des IDE, renforcés avec leur proximité

géographique, faible écart technologique et leur jouissance de compétences techniques et managériales. Ces effets peuvent se traduire par un transfert indirect des techniques de production et des technologies, générant une croissance de rendements et de la superficie maraîchère (310.57% dans la deuxième zone) chez les opérateurs locaux indépendants des firmes étrangères.

Ces premiers résultats suggèrent que les IDE pourraient avoir des impacts sur la croissance de ressources foncières des moyennes et grandes exploitations agricoles domestiques. Ces impacts se traduiraient par des effets *spillovers* horizontaux plus importants que des effets directs via le marché des outputs. L'importance de ces effets pourrait dépendre de la diversité des zones de localisation et de leur exposition contrastée aux firmes étrangères. Les effets *spillovers* seraient renforcés avec la proximité géographique entre les opérateurs étrangers et locaux. En revanche, la production contractuelle des firmes étrangères aurait une influence plus importante sur la croissance des dotations en terre des exploitations agricoles non exposées directement aux IDE (zone 3 dont la pression foncière est plus basse). Cette agriculture contractuelle pourrait générer une croissance plus élevée de la force du travail des agriculteurs locaux que les effets *spillovers* horizontaux des IDE. Cette croissance a pu résulter d'une orientation de fournisseurs contractuels vers des systèmes de production agricole plus intensifs en main d'œuvre.

Tableau n°39. « Les moyennes des différentes catégories des UTA des exploitations agricoles et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et engagement dans des contrats de production auprès des opérateurs étrangers »

	CP avec des IDE dans la première zone		CP avec des IDE dans la deuxième zone		CP avec des IDE dans la troisième zone		CP avec des IDE dans les trois zones	
	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence
UTA totales en 2000	19.32	25.41	8.60	10.02	8.54	9.86	13.00	16.79
UTA totales en 2010	34.00	54.07	17.03	23.32	28.39	23.66	28.11	37.02
Variation relative des UTA totales entre 2000 et 2010	110.21	146.00	145.91	216.89	349.42	183.44	204.43	176.56
UTA familiales en 2000	1.28	1.72	1.20	1.32	1.28	1.78	1.26	1.62
UTA familiales en 2010	1.78	1.97	1.32	1.57	1.42	1.81	1.55	1.81
Variation relative des UTA familiales entre 2000 et 2010	50.28	16.73	6.78	20.03	8.05	9.59	25.17	15.77
UTA salariales en 2000	18.04	23.69	7.39	8.69	7.26	8.07	11.73	15.16
UTA salariales en 2010	32.21	52.09	15.70	21.75	26.96	21.85	26.56	35.20
Variation relative des UTA salariales entre 2000 et 2010	220.72	411.37	287.15	413.70	663.05	335.62	395.03	391.05
UTA totales sur la SAU en 2000	2.72	1.74	1.05	1.41	1.16	1.37	1.78	1.55
UTA totales sur la SAU en 2010	3.00	1.80	1.44	1.27	1.87	1.49	2.24	1.56
Variation relative des UTA totales sur la SAU entre 2000 et 2010	15.49	29.50	51.79	3.75	69.27	18.26	43.11	19.04
UTA familiales sur la SAU en 2000	0.26	0.46	0.21	0.39	0.24	0.32	0.24	0.40
UTA familiales sur la SAU en 2010	0.18	0.18	0.14	0.13	0.11	0.13	0.15	0.15
Variation relative des UTA familiales sur la SAU entre 2000 et 2010	-5.99	-27.84	-29.69	-43.72	-45.84	-37.48	-25.73	-35.02
UTA salariales sur la SAU en 2000	2.45	1.28	0.83	1.01	0.91	1.04	1.53	1.14
UTA salariales sur la SAU en 2010	2.81	1.61	1.30	1.14	1.76	1.35	2.08	1.40
Variation relative des UTA salariales sur la SAU entre 2000 et 2010	19.26	125.978	75.50	25.54	149.03	35.70	78.77	70.88

Tableau n°40. « Evolution des moyennes de la superficie maraîchère et des systèmes de production sous serre chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur engagement dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers »

	CP avec des IDE dans la première zone		CP avec des IDE dans la deuxième zone		CP avec des IDE dans la troisième zone		CP avec des IDE dans les trois zones	
	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence	Présence	Absence
Superficie maraîchère en 2000 (ha)	7.74	11.82	6.77	7.03	6.11	5.40	6.93	8.71
Superficie maraîchère en 2010 (ha)	11.07	19.39	9.51	15.26	14.13	11.30	11.81	16.02
Variation relative de la superficie maraîchère entre 2000 et 2010	96.85	169.50	62.17	310.57	179.24	163.21	118.60	209.01
Superficie maraîchère sur la SAU en 2000	0.96	0.81	0.86	0.95	0.87	0.82	0.91	0.86
Superficie maraîchère sur la SAU en 2010	0.93	0.83	0.84	0.96	0.91	0.75	0.90	0.84
Variation relative de la superficie maraîchère sur la SAU entre 2000 et 2010	0.60	-22.18	1.33	-0.68	-9.43	-8.20	-2.84	-12.24
Superficie cultivée sous serre sur la SAU en 2000	0.27	0.64	0.02	0.25	0.19	0.36	0.29	0.34
Superficie cultivée sous serre sur la SAU en 2010	0.37	0.75	0.01	0.14	0.20	0.45	0.33	0.38

3. Analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales

Nous présentons une analyse empirique économétrique des effets directs et des effets *spillovers* horizontaux des IDE dans le secteur maraîcher sur l'évolution de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques. L'étude des effets directs des firmes étrangères (impacts de liaisons directes des IDE avec les ménages locaux via les marchés des inputs et des outputs) sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles concerne l'ensemble de ménages locaux interviewés (240 observations). Ceux-ci diffèrent en termes d'exposition aux opérateurs étrangers, de classe de taille des exploitations agricoles et de développement des relations directes auprès des firmes étrangères.

Notre analyse des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur la variation des dotations en facteur terre des exploitations agricoles locales, va se concentrer sur les ménages locaux indépendants (absence de liens directs) des firmes étrangères. De plus, seuls les ménages situés dans la zone à forte attractivité des opérateurs étrangers (zone 1) et à leurs alentours (zone 2) sont sélectionnés. En effet, nous ne pensons pas observer des effets *spillovers* horizontaux dans une zone aussi éloignée de la

localisation des opérateurs étrangers (zone 3): les canaux de diffusion qui ont été présentés ci-dessus sont de nature locale.

Nous avons opté pour la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) dans l'estimation des équations de nos modèles empiriques. Dans notre spécification économétrique relative aux effets directs des IDE sur la croissance des exploitations agricoles locales, nous tenons compte de l'hétéroscédasticité des résidus au niveau commune à travers un cluster. Ceci permet de corriger pour la covariation des caractéristiques inobservables au niveau de la commune, les producteurs faisant face à des conditions, à savoir des variables que nous n'observons pas, à peu près identiques. Nous exposons successivement, les modèles empiriques, les variables utilisées et nous discutons enfin les principaux résultats.

3.1. Description des variables

Afin d'évaluer les impacts des IDE dans le secteur maraîcher sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales, nous nous appuyons sur deux modèles empiriques. Le premier modèle (équation 6) concerne les effets directs des firmes étrangères, tandis que le deuxième modèle (équation 7) est relatif aux effets *spillovers* horizontaux des IDE sur la croissance de la SAU chez les producteurs domestiques.

La variable endogène dans nos modèles est la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales entre 2000 et 2010 (crsau). Nous avons construit cette variable en s'appuyant sur la fonction générale de croissance de la firme proposée par Brock et Evans (1986). La croissance de la SAU correspond à un ratio de la différence entre le logarithme de la SAU en 2010 et celui en 2000 sur la période durant laquelle la croissance est mesurée (2010-2000) :

$$\text{crsau} = \frac{\ln(\text{sau2010}) - \ln(\text{sau2000})}{(2010 - 2000)}$$

La composition de notre premier groupe de variables exogènes (X ou X') diffère selon les modèles. L'ensemble X porte sur les relations directes que connaissent les exploitations locales avec firmes étrangères, et ce entre 2000 et 2010 (relations par le marché du travail, celui foncier ou celui des outputs). X' concerne les canaux et les facteurs déterminants de la diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur les exploitations agricoles domestiques (la distance avec les opérateurs étrangers étant la variable sans doute la plus parlante).

Y et Z correspondent aux deux ensembles de variables exogènes communs pour nos deux modèles économétriques traitant les effets directs et les effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'évolution des dotations foncières des agriculteurs locaux. L'ensemble Y est relatif aux caractéristiques structurelles des exploitations agricoles domestiques en 2000. L'ensemble Z représente les spécificités de capital humain et social de ménages locaux en 2000. Nous pensons que la taille et l'ancienneté des exploitations agricoles en 2000, les contraintes foncières (coût et disponibilité de terres), la diversité des zones de localisation et l'exposition contrastée aux IDE, les spécificités de capital humain et social de ménages locaux en 2000, peuvent jouer un rôle dans le changement structurel des exploitations agricoles locales entre 2000 et 2010.

$$crsau = \alpha_1 + \beta_1 X + \gamma_1 Y + \delta_1 Z + u_1 \quad (6)$$

$$crsau = \alpha_2 + \beta_2 X' + \gamma_2 Y + \delta_2 Z + u_2 \quad (7)$$

Où β_1, $\beta 2$, γ_1, γ_2, δ_1 et δ_2 sont les vecteurs des coefficients que nous cherchons à déterminer, u_1 et u_2 sont deux termes d'erreur.

La description et les effets attendus des variables exogènes de nos modèles sont résumés dans les tableaux n°41 et 42.

Tableau n°41. « Description et effet attendu des variables exogènes du modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variables exogènes	Description	Effets attendus sur la croissance de la SAU
Liaisons directes des exploitations agricoles locales avec des IDE entre 2000 et 2010 (X)		
rcpide	Signature d'au moins un contrat de production entre le ménage local et un opérateur étranger entre 2000 et 2010 (0=non ; 1=oui)	+
reide	Emploi d'au moins un membre du ménage auprès d'une entreprise agricole à capitaux étrangers entre 2000 et 2010 (0=non; 1=oui)	+/-
rctide	Location de terres par le ménage local à des entreprises agricoles à capitaux étrangers entre 2000 et 2010 (0=non; 1=oui)	-
Caractéristiques structurelles des exploitations agricoles locales en 2000 (Y)		
sau2000it	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale en 2000 (indicateur de la taille initiale de l'exploitation)	-
sauitc2000	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale au carré en 2000	+
laexp2000	Le logarithme de l'ancienneté (nombre d'années d'activité) de l'exploitation locale en 2000 (proxy d'expérience dans le secteur agricole)	-
laexpc2000	Le logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale au carré en 2000	+
sauagex	Le produit croisé du logarithme de la SAU et du logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale en 2000 (forme fonctionnelle choisie)	+
ctfonc	Présence des contraintes foncières (coût et disponibilité) entravant l'accès aux terres en 2000 (proxy de la pression foncière) (1=oui ; 0=non)	-
_Iprov_2	Localisation (contrôle des effets régionaux et d'exposition contrastée aux IDE) de l'exploitation locale dans la zone 2 (1=oui ; 0=non)	+
_Iprov_3	Localisation (contrôle des effets régionaux et d'exposition contrastée aux IDE) de l'exploitation locale dans la zone 3 (1=oui ; 0=non)	+
prov_1 (ref)	Localisation (contrôle des effets régionaux et d'exposition contrastée aux IDE) de l'exploitation locale dans la zone 1 (1=oui ; 0=non)	
Spécificités de ménages agricoles locaux en 2000 (Z)		
acm2000	Age du chef de ménage	+/-
nfgm	Niveau de formation générale du chef de ménage (proxy du capital humain)	+
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (proxy du capital social)	+
orcm	Origine locale du chef de ménage (1=RSMD ; 0= hors RSMD) (proxy du capital social)	+
dftf2000	Dotations en facteur travail familial du ménage (proxy du capital humain)	+
mbmehe2000	Le ménage a reçu des revenus tirés d'un emploi d'au moins un membre hors exploitation familiale (1=oui ; 0=non)	+/-
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou une à association agricole (1=oui ; 0=non)	+

3.1.1. Variables d'intérêt relatives aux relations directes des IDE avec les ménages agricoles locaux

L'ensemble de nos variables d'intérêt (X) dans le premier modèle économétrique (équation n°6) comprend trois variables, relatives aux relations directes des firmes étrangères avec les ménages agricoles locaux.

Nous tenons compte de l'effet de l'agriculture contractuelle développée par des opérateurs étrangers sur l'évolution des dotations en facteur terre des exploitations agricoles locales. Nous considérons une variable explicative dichotomique (rcpide) qui prend la valeur 1 si le ménage local a signé au moins un contrat de production avec un partenaire étranger en aval (des exploitants agricoles, des unités de conditionnement ou/et de transformation, des exportateurs) entre 2000 et 2010. Tandis que cette variable prend la valeur 0 si le ménage n'est pas engagé dans ces contrats agricoles. On s'attend à ce que l'approvisionnement contractuel en outputs des firmes étrangères induise une croissance des exploitations agricoles de leurs fournisseurs locaux. Cette croissance pourrait être favorisée par un développement des cultures très intensives en terre sous un contrat de production et également par des programmes d'assistance assurés par des partenaires contractuels étrangers à leurs producteurs contractuels locaux.

Nous évaluons l'effet de la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail sur l'évolution de la taille physique des exploitations locales. Nous appréhendons cet effet à travers une variable explicative dichotomique (reide). Celle-ci correspond à la valeur 1 si au moins un membre du ménage a été employé au sein d'une entreprise agricole à capitaux étrangers (des exploitants agricoles, des unités de conditionnement ou/et de transformation) entre 2000 et 2010. Cette variable prend la valeur 0 sinon. Le développement de ce salariat pourrait avoir un effet indéterminé sur l'évolution de la SAU des exploitations locales selon l'affectation de revenus tirés de ces emplois par les ménages. D'une part, la génération de ces revenus favoriserait une croissance des exploitations agricoles dans le cas de leur réinvestissement dans des activités agricoles. D'autre part, ces revenus pourraient être utilisés dans l'acquisition des actifs non agricoles non productifs dans une logique de leur désengagement progressif du secteur agricole, engendrant ainsi une décroissance des exploitations agricoles locales.

Nous traitons l'effet de la liaison des IDE avec les ménages locaux via le marché foncier sur l'évolution de leur SAU. Nous proposons une variable explicative dichotomique (rctide). Celle-ci prend la valeur 1 si le ménage a cédé en location des parcelles de terre à des entreprises agricoles à capitaux étrangers entre 2000 et 2010 et elle vaut 0 sinon. Nous supposons que ce transfert de terres pourrait engendrer une décroissance de ressources foncières des exploitations agricoles.

3.1.2. Variables d'intérêt relatives aux canaux et aux facteurs déterminants de diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE

L'ensemble de nos variables d'intérêt (X') dans le deuxième modèle économétrique (équation n°7) est constitué de cinq variables. Celles-ci représentent des proxies relatifs aux canaux et aux facteurs déterminants de diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'évolution de la SAU des exploitations agricoles domestiques.

Nous posons l'hypothèse d'un renforcement des canaux de diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur la croissance de ressources foncières des exploitations agricoles locales avec leur proximité géographique. Ces effets pourraient être diffusés via trois principaux canaux : i) une imitation des techniques de production et de technologies des opérateurs étrangers par des producteurs locaux ; ii) une mobilité de salariés qualifiés des firmes étrangères vers des exploitations locales ; iii) une forte pression sur les ressources locales imposant une gestion plus efficace des dotations foncières. Afin d'appréhender ces trois canaux, nous proposons un proxy (disIDEpp), désignant la distance (km) entre l'exploitation locale et l'entreprise agricole à capitaux étrangers la plus proche. On s'attend à un effet négatif de cette variable sur la croissance de la SAU des exploitations locales, lié à une concentration des effets *spillovers* des IDE au niveau régional.

Nous supposons une diffusion d'importants effets *spillovers* horizontaux positifs des firmes étrangères sur l'accroissement de la taille physique des exploitations agricoles, jouissant d'un faible écart technologique par rapport aux entreprises agricoles à capitaux étrangers. Nous évaluons cet écart technologique via un proxy (stet2000). Cette variable correspond à la valeur 1 en cas de possession de l'exploitation agricole locale d'une station de tête (équipements modernes d'irrigation et de fertilisation exigeant une haute technicité) en 2000 et elle prend la valeur 0 sinon. La disponibilité de cette infrastructure pourrait avoir un effet positif sur la croissance de ressources foncières des agriculteurs domestiques.

Nous pensons que les compétences techniques et managériales des exploitations agricoles domestiques pourraient jouer un rôle dans le transfert des effets *spillovers* horizontaux des IDE. Nous proposons une variable (ecag2000) qui désigne le recrutement d'au moins un salarié avec une formation en agriculture (techniciens ou ingénieurs) au sein de l'exploitation locale en 2000. Cette variable prend la valeur 1 en cas d'embauche de ces cadres agronomes et elle vaut 0 sinon. On s'attend à un effet positif de la variable (ecag2000) sur l'accroissement des dotations en terre des agriculteurs locaux.

Nous introduisons également dans notre spécification économétrique une variable (cexp2000). Cette variable correspond à 1 si l'exploitation locale a exporté en 2000 au moins une partie de sa production à titre individuel ou via un intermédiaire (une association, une coopérative, un groupe exportateur, des commissionnaires basés en Europe) et elle prend la valeur 0 sinon. Les agriculteurs locaux ciblant le marché d'export en 2000 pourraient jouir d'une grande capacité d'investissement et d'importants revenus agricoles, favorisant une diffusion des effets *spillovers* positifs des IDE sur l'accroissement de leurs ressources foncières.

Les firmes étrangères pourraient engendrer une décroissance de la SAU des exploitations agricoles traditionnelles, résultant de leur incapacité de rivaliser avec les IDE et de bénéficier des effets *spillovers* horizontaux positifs associés à la présence des opérateurs étrangers. Afin d'étayer cette hypothèse nous proposons une variable explicative dichotomique (exptrad2000). Celle-ci prend la valeur 1 si l'exploitation agricole locale est traditionnelle en 2000 et elle correspond à la valeur 0 sinon. Nous désignons par une exploitation agricole traditionnelle toute exploitation non dotée en technologies (une absence de serres, du système d'irrigation localisée et d'une station de tête), ne recrutant pas au moins un salarié avec une formation agricole et n'exportant pas au moins une partie de sa production en 2000.

Tableau n°42. « Description et effet attendu des variables exogènes du modèle d'évaluation des effets *spillovers* des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variables exogènes	Description	Effets attendus sur la croissance de la SAU
Canaux et facteurs déterminants de la diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur les exploitations agricoles locales (X')		
disIDEpp	Distance (km) entre l'exploitation locale et l'entreprise agricole à capitaux étrangers la plus en proche (proxy pour les canaux de diffusion des effets *spillovers* des IDE par l'imitation, la mobilité de salariés et la concurrence sur les ressources locales)	-
stet2000	Possession de l'exploitation locale d'une station de tête en 2000 (proxy d'écart technologique) ; (1=oui ; 0=non)	+
ecag2000	L'exploitation locale compte au moins un salarié avec une formation en agriculture en 2000 (proxy de compétences techniques et managériales) ; (1=oui ; 0=non)	+
cexp2000	L'exploitation locale exporte au moins une partie de sa production en 2000 (1=oui ; 0=non)	+
exptrad2000	L'exploitation locale est traditionnelle en 2000 (1=oui, 0=non)	-
Caractéristiques structurelles des exploitations agricoles locales en 2000 (Y)		
sau2000it	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale en 2000 (indicateur de la taille initiale de l'exploitation)	-
sauitc2000	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale au carré en 2000	+
laexp2000	Le logarithme de l'ancienneté (nombre d'années d'activité) de l'exploitation locale en 2000 (proxy d'expérience dans le secteur agricole)	-
laexpc2000	Le logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale au carré en 2000	+
sauagex	Le produit croisé du logarithme de la SAU et du logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale en 2000 (forme fonctionnelle choisie)	+
ctfonc	Présence des contraintes foncières (coût et disponibilité) entravant l'accès aux terres en 2000 (proxy de la pression foncière) (1=oui ; 0=non)	-
_Iprov_2	Localisation (contrôle des effets régionaux et d'exposition contrastée aux IDE) de l'exploitation locale dans la zone 2 (1=oui ; 0=non)	+
prov_1 (ref)	Localisation (contrôle des effets régionaux et d'exposition contrastée aux IDE) de l'exploitation locale dans la zone 1 (1=oui ; 0=non)	
Spécificités de ménages agricoles locaux en 2000 (Z)		
acm2000	Age du chef de ménage	+/-
nfgm	Niveau de formation générale du chef de ménage (proxy du capital humain)	+
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (proxy du capital social)	+
orcm	Origine locale du chef de ménage (1=RSMD ; 0= hors RSMD) (proxy du capital social)	+
dftf2000	Dotations en facteur travail familial du ménage (proxy du capital humain)	+
mbmehe2000	Le ménage a reçu des revenus tirés d'un emploi d'au moins un membre hors exploitation familiale (1=oui ; 0=non)	+/-
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou une à association agricole (1=oui ; 0=non)	+

3.1.3. Variables de contrôle

L'ensemble Y est composé de sept variables relatives aux caractéristiques structurelles des exploitations locales en 2000.

A la suite d'Evans (1986) dans son approximation du second ordre de la fonction générale de la croissance de la firme en utilisant la fonction Translog, nous considérons cinq variables relatives à la taille et l'ancienneté des exploitations agricoles. Le logarithme de la SAU en 2000 (sau2000it) représente un indicateur de la taille initiale de l'exploitation agricole. On s'attend à ce que les grandes exploitations aient une croissance de la SAU moins importante que celles de petite taille. Nous proposons le logarithme de la SAU au carré en 2000 (sau2000itc) afin de tenir compte d'un éventuel effet non linéaire de la taille des exploitations sur la variation de leurs ressources foncières. Nous supposons un effet positif de cette variable sur la croissance de la SAU, lié à des rendements d'échelle croissants jusqu'à l'atteinte d'un certain seuil de taille.

Le logarithme de l'ancienneté (nombre d'années d'activité) des exploitations agricoles en 2000 (laexp2000) est utilisé comme un proxy de l'expérience du chef de ménage dans le secteur agricole. Nous examinons la présence d'un éventuel effet non linéaire de l'ancienneté sur la croissance de ressources foncières des exploitations agricoles, à travers une variable désignant le logarithme de l'ancienneté des exploitations au carré en 2000 (laexpc2000). En s'appuyant sur les prédictions théoriques du modèle de Jovanovic (1982), nous supposons un ralentissement des rythmes de croissance de la SAU avec l'ancienneté des exploitations agricoles et à un certain seuil de leur taille.

Dans l'ensemble Y, nous incluons également une variable correspondant au produit du logarithme de la SAU et du logarithme de l'ancienneté des exploitations locales en 2000 (sauagex). Cette variable est une forme fonctionnelle qui nous permet d'analyser l'effet croisé de l'ancienneté (laexp2000) et de la taille des exploitations (sau2000it) sur la variation de leurs dotations en facteur terre. Cette forme fonctionnelle a le mérite d'être très flexible pour pouvoir s'adapter aux données.

Nous tenons compte de l'influence de la pression foncière sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles via un proxy (ctfonc). Cette variable prend la modalité 1 si le ménage a rencontré des contraintes foncières (un coût élevé de la rente foncière ou/et une faible disponibilité de terre) entravant son accès aux terres en 2000 et elle correspond à la modalité 0 sinon. On s'attend à un effet négatif de la pression foncière sur la croissance de ressources foncières des agriculteurs locaux.

Afin de contrôler les effets de la diversité des zones (effets régionaux) et d'exposition contrastée aux IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales, nous définissons leur zone de localisation suivant trois catégories de variables indicatrices. La catégorie (_Iprov_2) désigne les exploitations situées dans la deuxième zone, la catégorie (_Iprov_3) indique celles localisées dans la troisième zone et la troisième catégorie (prov_1) représente celles enquêtées dans la première zone. Nous choisissons cette dernière catégorie comme référence. Nous supposons que les agriculteurs domestiques situés dans la deuxième ou la troisième zone auraient une croissance plus importante de la SAU par rapport à ceux localisés dans la première zone. Ces derniers pourraient être confrontés à une forte pression sur les ressources hydriques, foncières et humaines locales, accentuée en présence d'une forte concentration des firmes étrangères dans le secteur maraîcher.

Z est composé de sept variables relatives aux spécificités de ménages agricoles locaux en 2000 qui peuvent jouer un rôle dans l'évolution de leurs ressources foncières.

La littérature souligne que les caractéristiques démographiques, le capital humain et social du ménage de l'exploitant représentent des variables explicatives de l'évolution structurelle des exploitations agricoles (Sumner et Leiby, 1987; Upton et Haworth, 1987 ; Weiss, 1999; Rivoz et Mathijs, 2003).

Nous considérons trois variables afin d'évaluer les effets de capital humain du ménage sur la variation de la SAU des exploitations agricoles. La variable (acm2000) représente l'âge du chef de ménage en 2000. Cette variable pourrait avoir deux effets opposés sur l'évolution de ressources foncières des agriculteurs. D'une part, les chefs de ménages âgés pourraient jouir d'une expérience dans le secteur agricole favorisant une croissance potentielle de leurs dotations en terre grâce à l'accumulation du capital dans le cycle de vie de l'entreprise agricole. D'autre part, les chefs de ménages relativement jeunes seraient plus dynamiques et pourraient connaître un accroissement de leurs ressources foncières.

La variable (nfgcm) désigne le niveau de formation générale du chef de ménage en 2000. Cette variable prend des valeurs variant de 1 à 5 selon le niveau d'instruction. La modalité 1 correspond au niveau le plus faible et la modalité 5 représente le niveau le plus élevé. On s'attend à une croissance plus importante de la SAU chez les agriculteurs jouissant d'un haut niveau de formation générale, facilitant à une gestion efficace de la production et de la commercialisation des outputs.

Nous avons retenu une variable (dftf2000) relative aux dotations en facteur travail familial du ménage en 2000. Cette variable mesure le nombre des individus du ménage dont l'âge est compris entre 16 et 50 en 2000, représentant des membres actifs potentiels sur ou en dehors de l'exploitation familiale entre 2000 et 2010. On s'attend à ce que les ménages mieux dotés en facteur travail familial aient des rythmes de croissance de la SAU plus importants comparés aux autres ménages. Cette croissance pourrait résulter d'une valorisation de ces dotations par les ménages à travers une hausse des UTA familiales mobilisées sur l'exploitation familiale ou un réinvestissement de revenus des emplois effectués hors exploitation du ménage dans le secteur agricole.

Le capital social des agriculteurs en 2000 pourrait favoriser un accroissement de leurs ressources foncières grâce à un réseau social local bien développé. Ce capital social est approximé via deux variables dichotomiques. La première variable (orcm) prend la modalité 1 si le chef du ménage est originaire de la RSMD et elle correspond à la modalité 0 sinon. La deuxième variable (aclocal) prend la valeur 1 en cas de participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (association non agricole, commune, parti politique) et elle correspond à la valeur 0 sinon.

La variable (opag2000) prend la valeur 1 en cas d'adhésion du ménage à une coopérative ou à une association agricole en 2000 et elle correspond à la valeur 0 sinon. Nous supposons un effet positif de cette variable sur la croissance de dotations en terre des agriculteurs. Cette croissance pourrait être générée par une fourniture d'intrants à faibles coûts et un accès facilité aux marchés d'export assurés par des organisations professionnelles agricoles.

Nous incluons dans notre spécification économétrique une variable dichotomique (mbmehe2000) relative à la diversification des activités chez le ménage. Cette variable prend la modalité 1 si le ménage a reçu des revenus tirés de l'emploi d'au moins un membre hors exploitation familiale en 2000 et elle correspond à la modalité 0 sinon. Cette variable pourrait avoir deux effets opposés sur l'évolution de ressources foncières des exploitations agricoles. D'une part, les revenus générés par des emplois hors exploitation familiale seraient réinvestis dans le secteur agricole, induisant une croissance de la SAU des exploitations agricoles. D'autre part, une diversification des activités chez les ménages engendrerait une décroissance de leurs ressources foncières, résultant de leur désengagement progressif des activités de la production agricole.

Les tableaux n°43 et 44, les annexes n°15 et 16 récapitulent les moyennes et les fréquences des variables structurant nos modèles économétriques.

Tableau n°43. « Statistiques descriptives de certaines variables exogènes relatives au modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variable	Label de la variable	Observations	Moyenne	Ecart-type	Minimale	Maximale
rcpide	Signature d'au moins un contrat de production entre le ménage local et un opérateur étranger (1 si oui)	240	0.19	0.032	0	1
reide	Emploi d'au moins un membre du ménage auprès d'une entreprise agricole à capitaux étrangers (1 si oui)	240	0.25	0.039	0	1
rctide	Location de terres par le ménage local à des entreprises agricoles à capitaux étrangers (1 si oui)	240	0.10	0.02	0	1
ctfonc	Présence des contraintes foncières entravant l'accès aux terres (1 si oui)	240	0.55	0.04	0	1
acm2000	Age du chef de ménage	240	37.43	0.63	17	73
nfgcm	Niveau de formation générale du chef de ménage (de 1 à 5)	240	1.31	0.08	1	5
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (1 si oui)	240	0.03	0.01	0	1
orcm	Origine locale du chef de ménage (1 si oui)	240	0.84	0.36	0	1
dftf2000	Dotations du ménage en facteur travail familial	240	2.72	0.09	1	10
mbmehe2000	Le ménage a reçu des revenus tirés d'un emploi d'au moins un membre hors exploitation familiale (1 si oui)	240	0.20	0.03	0	1
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou à une association agricole (1 si oui)	240	0.09	0.02	0	1

Tableau n°44. « Statistiques descriptives de certaines variables exogènes relatives au modèle d'évaluation des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variable	Label	Observations*	Moyenne	Ecart-type	Minimale	Maximale
disIDEpp	Distance (km) entre l'exploitation et l'entreprise agricole à capitaux étrangers la plus en proche	106	15.43	1.55	0.1	35
stet2000	Possession de l'exploitation locale d'une station de tête en 2000 (1 si oui)	106	0.42	0.06	0	1
ecag2000	L'exploitation compte au moins un salarié avec une formation en agriculture (1 si oui)	106	0.04	0.01	0	1
cexp2000	L'exploitation exporte au moins une partie de sa production (1 si oui)	106	0.06	0.01	0	1
exptrad2000	L'exploitation agricole est traditionnelle en 2000 (1 si oui)	106	0.36	0.06	0	1
ctfonc	Présence des contraintes foncières entravant l'accès aux terres (1 si oui)	106	0.71	0.05	0	1
acm2000	Age du chef de ménage	106	36.99	0.79	0	1
nfgcm	Niveau de formation générale du chef de ménage (de 1 à 5)	106	1.23	0.10	1	5
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (1 si oui)	106	0.02	0.009	0	1
orcm	Origine locale du chef de ménage (1 si oui)	106	0.87	0.03	0	1
dftf2000	Dotations du ménage en facteur travail familial	106	2.54	0.11	1	8
mbmehe2000	Le ménage a reçu des revenus tirés d'un emploi d'au moins un membre hors exploitation familiale (1 si oui)	106	0.17	0.05	0	1
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou à une association agricole (1 si oui)	106	0.07	0.01	0	1

* : Nous considérons 106 observations qui correspondent aux exploitations agricoles locales non liées avec des IDE via les marchés des inputs et des outputs.

3.2. Effets directs des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : résultats

Nous exposons ci-dessous une discussion des résultats de notre modèle économétrique relatif aux effets directs des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques.

Tableau n°45. « Résultats du modèle économétrique relatif aux effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales »

Variables	crsau	
	Coefficient	Ecart-type
rcpide	0.02683*	0.0140
reide	-0.02493*	0.0119
rctide	-0.02829***	0.0054
sau2000it	-0.08482***	0.0249
sauitc2000	0.01117*	0.0057
laexp2000	-0.02764*	0.0142
laexpc2000	0.00483	0.0046
sauagex	0.00276	0.0051
ctfonc	-0.03700***	0.0082
_Iprov_2	-0.00789	0.0086
_Iprov_3	-0.00829	0.0158
acm2000	0.00006	0.0004
nfgcm	0.00561	0.0044
aclocal	0.05110***	0.0155
orcm	0.00443	0.0098
dftf2000	0.00551*	0.0026
mbmehe2000	-0.0077	0.0146
opag2000	0.02621	0.0165
_cons	0.14301	0.0439
Observations : 240		
R^2 = 0.3219		

1) *** significatif au seuil de 1% **significatif au seuil de 5% *significatif au seuil de 10%
2) Nous avons tenu compte de l'hétéroscédasticité des résidus au niveau commune à travers un cluster.

3.2.1. Variables d'intérêt relatives aux relations directes des IDE avec les ménages agricoles locaux

Comme nous l'attendions, la production contractuelle opérée par des firmes étrangères (rcpide) a un effet positif significatif (seuil de 10%) sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales. Cette croissance a sans doute été favorisée par des programmes d'assistance en amont assurés par les partenaires contractuels étrangers de leurs fournisseurs locaux. Ces programmes peuvent prendre différentes formes selon les opérateurs étrangers : i) la fourniture d'intrants de bonne qualité (semences, engrais, produits phytosanitaires, paillage plastique) ; ii) une avance de crédit au début de la campagne de production ; iii) un transfert direct de technologies (nouvelles variétés, semoirs, atomiseurs, tracteurs) ; iv) un encadrement technique, v) une avance des charges de la main-d'œuvre mobilisée pour la récolte. Les grands et moyens fournisseurs locaux et même ceux développant initialement des systèmes de production traditionnels et faiblement intensifs en technologies ont bénéficié des programmes d'assistance proposés par leurs partenaires contractuels étrangers.

L'engagement contractuel auprès des firmes étrangères a permis aux producteurs locaux d'améliorer les rendements des cultures et a facilité l'accès aux marchés d'export. La signature des contrats de production a été suivie d'un développement progressif voire une spécialisation des exploitations dans des cultures à haute ajoutée (le haricot vert, par exemple). Cette rentabilité accrue de l'activité agricole a pu mener à une augmentation de la taille physique des exploitations agricoles. Ces résultats sont similaires à ceux mis en évidence par d'autres travaux empiriques dans les secteurs agricole et agroalimentaire (Key et Runsten, 1999; Dries et Swinnen, 2004 ; Gulati et al., 2005 ; Birthal et al.,2005 ; Gow et Swinnen, 1998).

Nos résultats révèlent que le fait qu'au moins un des membres de la famille soit employé en tant que salarié par des IDE (reide) a une influence significativement négative (seuil de 10%) sur la variation de la SAU. Cette décroissance peut s'expliquer par un désengagement progressif des ménages du secteur agricole sur leur exploitation individuelle. L'embauche d'un ou de plusieurs membres du ménage au sein des firmes étrangères a pu être suivie d'une mise en location de la terre et donc une diminution de la SAU. Comme nous l'avons avancé dans le chapitre VI de thèse, ces ménages ont généralement joui d'une amélioration de leurs dotations en actifs non agricoles non productifs (une amélioration des conditions de vie). Comme d'autres études (Dries et Swinnen, 2004 ; Weiss, 1999 ; Upton et Haworth, 1987; par exemple), nous mettons en évidence un effet négatif des emplois hors exploitation familiale sur la croissance des exploitations agricoles.

Une cession de terre en location par les ménages locaux à des entreprises agricoles à capitaux étrangers (rctide) a induit une diminution significative (seuil de 1%) de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Ce transfert de terre a encore eu un effet négatif sur les dotations foncières de ménages agricoles en 2010 compte-tenu que ces contrats de location ont porté sur une durée variant de 10 à 21 ans. La cession foncière par les ménages a été essentiellement liée à des contraintes d'accès aux facteurs de production (ressources hydriques et moyens de financement) et de la commercialisation des outputs (problèmes d'accès aux marchés et faibles revenus agricoles).

3.2.2. Variables de contrôle

La taille des exploitations agricoles (sau2000it) et leur ancienneté en 2000 (laexp2000) ont des effets négatifs significatifs (seuils de 1 et 10%) sur la croissance de leurs ressources foncières. Ces résultats indiquent que les exploitations d'une petite taille et moins anciennes ont connu des rythmes de croissance de la SAU plus importants que celles de grande taille et plus anciennes. Cependant, notre modèle révèle un effet non linéaire significatif (seuil de 10%) positif de la taille des exploitations agricoles (sauitc2000) sur l'accroissement de leurs dotations en facteur terre. Ce résultat s'explique peut-être par des rendements d'échelle croissants jusqu'à l'atteinte d'un certain seuil de taille des exploitations agricoles (taille minimale efficace) mise en évidence par plusieurs études empiriques (Kumbhakar, 1993 ; par exemple).

La croissance de la SAU ralentit chez les exploitations agricoles d'une taille inférieure à un certain seuil. Les petites exploitations appartenant à ce groupe se distinguent par une augmentation plus importante de ressources foncières que celles de grande taille. Pour les exploitations dont la SAU est supérieure à ce seuil, l'effet de la taille initiale sur la croissance devient positif. Nos résultats montrent, de plus, une relation négative entre l'ancienneté des exploitations agricoles (laexpc2000) et l'accroissement de leurs dotations en terre.

Ceci implique une confirmation des prédictions théoriques du modèle d'apprentissage de Jovanovic (1982). Après avoir joui d'une expérience au cours du temps, les agriculteurs acquièrent des connaissances sur le processus de production (gestion des ressources foncières, hydriques et humaines, la commercialisation de la production). Les producteurs disposant des exploitations agricoles anciennes et de grande taille ont ainsi une croissance de ressources foncières plus lente, comparés aux producteurs possédant de nouvelles exploitations agricoles de petite taille.

Nos résultats rejettent ainsi la loi de Gibrat (1931). D'autres travaux dans le secteur agricole ont aussi remis en cause cette loi (Upton et Haworth, 1987 ; Rivoz et Mathijs, 2003 ; Dries et Swinnen, 2004). Cependant, notre modèle valide les prédictions du modèle de Jovanovic. Des résultats similaires ont été avancés par une autre étude traitant la croissance des exploitations agricoles en Hongrie (Rivoz et Mathijs, 2003).

Comme nous l'attendions, le fait de déclarer une contrainte foncière dans l'accès aux terres (ctfonc) diminue significativement (seuil de 1%) l'expansion de la taille physique des exploitations agricoles. Cette pression foncière s'est traduite par une faible disponibilité de terres notamment celles en propriété privée (le régime foncier le plus recherché par les opérateurs dans le secteur agricole) et par un coût élevé de la rente foncière[11].

La participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (aclocal) a un effet significatif (seuil de 1%) positif sur la croissance de la SAU des exploitations locales. Ce résultat étaye notre hypothèse relative au rôle de capital social des agriculteurs dans la croissance de leurs ressources foncières. Cette croissance a pu être favorisée par un accès facilité aux terres grâce à un réseau social local bien développé. D'autres études (Dries et Swinnen, 2004 ; par exemple) ont également mis en évidence l'importance de l'implication du chef de ménage dans les activités sociales ou politiques locales dans la croissance des exploitations agricoles.

Notre modèle montre que la diversité régionale et l'exposition contrastée aux IDE n'ont pas influencé d'une manière significative (seuil de 10%) l'évolution de la SAU des exploitations agricoles. La localisation des producteurs locaux dans les zones non exposées directement aux firmes étrangères (_Iprov_2 et _Iprov_3), n'apporte pas un effet significatif (seuil de 10%) sur la variation de leurs ressources foncières par rapport à ceux situés dans la zone à forte attractivité des IDE (prov_1). Ce résultat inattendu s'explique par le fait que des variables structurelles inclues dans notre modèle semblent contrôler l'effet régional sur la variation des dotations en terre des agriculteurs locaux.

[11]Les prix moyens de la rente foncière étaient très différents dans nos trois zones d'étude en 2000. Ces prix ont été évalués à 4482.82 DH/ha dans la première zone contre 1645.85 DH/ha dans la troisième zone.

Les dotations du ménage en facteur travail familial en 2000 (dftf2000) augmentent significativement (seuil de 10%) les rythmes de croissance de la SAU des exploitations agricoles. Après 2000, les ménages semblent avoir privilégié une valorisation de ces dotations. Comme nous l'avons souligné dans le chapitre VI de thèse, les ménages les mieux dotés en facteur travail familial en 2000 ont mieux valorisé ces dotations après 2000. Cette valorisation s'est traduite par une mobilisation de ces dotations dans des emplois sur l'exploitation familiale ou par un développement des emplois hors exploitation du ménage générant de revenus supplémentaires réinvestis dans le secteur agricole. Ces comportements de ménages ont pu générer une croissance de leurs ressources foncières.

Le fait qu'au moins un des membres de la famille ait une activité hors de l'exploitation familiale en 2000 (mbmehe2000) et en retire un salaire n'a pas un effet significatif (seuil de 10%) sur la variation de la SAU des exploitations agricoles. Ceci semble montrer que les revenus tirés de la diversification ne résultent pas en une augmentation de la taille physique des exploitations. Ce résultat n'exclut pas la possibilité que ces revenus participent à l'intensification des systèmes de production agricole, à superficie constante.

De même, l'influence de l'âge du chef de ménage (acm2000) et son niveau de formation générale (nfgcm) n'est pas significative (seuil de 10%) sur l'évolution de leurs ressources foncières. Ces résultats peuvent peut-être s'expliquer par le fait que la variable ancienneté de l'exploitation (laexp2000) capture la variabilité des deux variables (acm2000) et (nfgcm).

Une origine locale du chef de ménage (orcm) n'a pas un effet significatif (seuil de 10%) sur la variation de ressources foncières des exploitations agricoles. L'accès aux terres ne semble pas différent pour les exploitants issus de la région d'étude et ceux ayant migré pour s'installer dans la zone.

L'adhésion des agriculteurs à une coopérative ou à une association agricole en 2000 (opag2000) n'a pas une influence significative (seuil de 10%) sur l'évolution de leurs ressources foncières. L'approvisionnement en intrants à faibles coûts et l'accès facilité au marché assurés par les organisations professionnelles agricoles n'expliquent pas la dynamique des exploitations agricoles en termes d'investissement foncier. Les producteurs adhérents à une coopérative ou à une association agricole auraient pu intensifier leurs systèmes de production et améliorer leur niveau de performance.

En résumé, notre étude montre que les liens directs des IDE avec les ménages locaux via le marché des outputs ont des effets positifs sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques, contrairement à leurs liens via les marchés du travail et du foncier. Nos résultats confirment les prédictions théoriques du modèle d'apprentissage de Jovanovic (1982) et rejettent cependant la loi de Gibrat. En fait, les rythmes de croissance de ressources foncières ralentissent avec l'ancienneté des exploitations agricoles et à un certain seuil de leur taille. La pression foncière a également réduit cette croissance. Cependant, le capital humain (dotations en facteur travail familial) et le capital social (participation du chef de ménage aux activités sociales ou politiques locales) du ménage ont des effets positifs sur l'accroissement des dotations en terre des exploitations agricoles.

3.3. Analyse des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : résultats

Nous proposons de discuter ci-dessous les résultats de notre modèle économétrique relatif aux effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques.

Tableau n°46. « Résultats du modèle économétrique relatif aux effets *spillovers* horizontaux des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales »

Variables	crsau	
	Coefficient	Ecart-type
disIDEpp	-0.00621**	0.0027
stet2000	0.07561***	0.0192
ecag2000	0.03652*	0.0206
capexp2000	0.04006*	0.0222
exptrad2000	-0.00484	0.0135
sau2000it	-0.07530**	0.0355
sauitc2000	0.00424	0.0087
laexp2000	-0.04889**	0.0207
laexpc2000	0.00671	0.0069
sauagex	0.00693	0.0119
ctfonc	-0.04222***	0.0112
_Iprov_2	0.18215*	0.0920
_Iprov_3	(dropped)	
acm2000	-0.00005	0.0009
nfgcm	0.00231	0.0078
orcm	0.07311***	0.0247
aclocal	0.00994	0.0199
dftf2000	0.00329	0.0054
mbmehe2000	0.01929	0.0189
opag2000	0.00548	0.0211
Constant	0.11618	0.0468
Observations : 106		
Prob > F =0.00		
R^2 = 0.6334		

1) *** significatif au seuil de 1% **significatif au seuil de 5% *significatif au seuil de 10%
2) La régression MCO concerne uniquement les 106 exploitations agricoles locales ne développant de liens directs auprès des firmes étrangères

Rappelons tout d'abord que cette seconde régression est menée sur un sous-échantillon de notre échantillon total. Certaines différences d'avec les résultats obtenus dans la régression peuvent tenir à cette sélection.

3.3.1. Variables d'intérêt relatives aux canaux et aux facteurs déterminants de diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE

La distance entre l'IDE le plus proche et les exploitations agricoles (disIDEpp) a un effet significatif (seuil de 5%) négatif sur la croissance de leur SAU. Les producteurs locaux situés à proximité des firmes étrangères ont connu une augmentation plus importante de ressources foncières comparés aux autres producteurs. Ceci peut valider notre hypothèse d'un renforcement des effets *spillovers* horizontaux favorisant la croissance des exploitations agricoles locales avec leur proximité géographique des firmes à capitaux étrangers.

Ce résultat est présenté dans la littérature sur les IDE, en particulier trois principaux canaux de diffusion des effets *spillovers* sont proposés comme tenant à la distance séparant les firmes locales et les IDE. L'imitation des techniques de production et de technologies des opérateurs étrangers par des producteurs locaux représente le premier important canal. Le deuxième canal possible est celui de la mobilité de salariés des entreprises agricoles à capitaux étrangers vers des exploitations agricoles locales. Cette mobilité est favorisée par un rapprochement de la politique de recrutement (niveau de salaires et conditions du travail) entre les opérateurs étrangers et domestiques dans le secteur agricole, au moins pour les grandes exploitations agricoles locales. Les formes de concurrence entre les entreprises agricoles étrangères et locales constituent le troisième canal. Les ressources foncières locales sont les premières concernées : la pression foncière a pu imposer une gestion plus efficace des dotations foncières chez les producteurs locaux. Ces derniers ont privilégié un développement progressif des systèmes de production sous serre à haute rentabilité financière, au détriment des cultures initialement conduites en plein champ. Des travaux empiriques dans le secteur industriel (Girma et Wakelin, 2001 ; Jordaan, 2005 ; par exemple) ont mis aussi en évidence une concentration des effets *spillovers* avec la proximité géographique entre les firmes étrangères et locales.

La disponibilité d'une station de tête en 2000 (stet2000) au sein des exploitations agricoles augmente significativement (seuil de 1%) la croissance de leurs ressources foncières. Ce résultat peut aller dans le sens de notre proposition stipulant un renforcement des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur les exploitations domestiques mieux dotées en technologies. Ces exploitations peuvent, en

effet, bénéficier d'un transfert indirect de technologies de pointe utilisées par les IDE. Il est important de noter que le faible écart technologique entre entreprises locales et étrangères facilite cette transmission. Donc, les producteurs locaux mieux dotés en technologies ont plus de chance d'avoir adopté de nouvelles variétés de cultures performantes dans le secteur maraîcher introduites par des firmes étrangères. Les opérateurs locaux jouissant d'un faible écart technologique par rapport aux firmes étrangères ont pu développer de nouvelles variétés ayant pour atouts la résistance aux maladies et l'amélioration des rendements, en particulier dans les secteurs de tomate (Calvi, Prestilla et Maria) et de haricot vert (Salamanca et Polysta). Ils ont également diversifié la gamme de leurs produits à travers une conduite de nouvelles cultures maraîchères à haute valeur ajoutée (poivron carré et courgette noire, par exemple). L'adoption de ces variétés et de ces nouvelles cultures favoriserait ainsi une hausse de revenus agricoles, pouvant générer ainsi un accroissement de la taille physique des exploitations agricoles locales. Des études dans le secteur industriel ont souligné également qu'un faible écart technologique entre les firmes domestiques et étrangères représente un facteur déterminant dans la diffusion des effets *spillovers* (Kokko, 1994 ; par exemple).

L'emploi d'au moins un salarié ayant une formation en agriculture en 2000 (ecag2000) a un effet significatif (seuil de 10%) positif sur la croissance de ressources foncières des exploitations agricoles locales. Ce résultat suggère que les producteurs locaux ayant recruté des compétences en agronomie ont bénéficié d'un accroissement de leurs ressources foncières.

L'exportation d'au moins une partie de la production en 2000 (cexp2000) augmente significativement (seuil de 10%) la croissance des dotations foncières des producteurs locaux. Les exploitations domestiques ayant exporté au moins une partie de leur production en 2000 étaient fortement localisées dans la première zone d'étude marquée par une importante attractivité des IDE (80.7% des exploitations indépendantes des firmes étrangères situées dans les deux premières zones d'étude et ciblant le marché d'export). Ces opérateurs locaux ont pu suivre le processus d'exportation des firmes étrangères par imitation via un transfert indirect (un effet d'entraînement) des informations relatives à la nature et aux exigences de leurs marchés d'export, renforcé avec une proximité géographique entre les opérateurs étrangers et locaux. Pourtant, des producteurs locaux ont été confrontés à une forte pression concurrentielle sur les marchés d'export en 2000. Afin de faire face à cette concurrence, ces opérateurs ont ciblé en 2010 de nouveaux marchés rémunérateurs d'export (la Hollande, l'Allemagne, l'Angleterre et la Russie) en complément de leurs marchés européens classiques en 2000 (la France et l'Espagne). Cette nouvelle stratégie de commercialisation a pu induire un accroissement de la taille physique des exploitations agricoles locales.

Le fait que les exploitations agricoles locales soient traditionnelles en 2000 (exptrad2000) n'a pas une influence significative (seuil de 10%) sur l'évolution de leur SAU. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les producteurs traditionnels n'ont pas bénéficié des effets *spillovers* horizontaux positifs associés à la présence des IDE. Ceci pourrait être lié aux faibles compétences techniques et managériales ainsi qu'à un important écart technologique chez les agriculteurs traditionnels locaux comparés aux opérateurs étrangers.

3.3.2. Variables de contrôle

Comme nous l'attendions, la taille des exploitations agricoles (sau2000it) et leur ancienneté en 2000 (laexp2000) ont des effets significatifs (seuil de 5%) négatifs sur la croissance de leurs ressources foncières. Notre modèle révèle aussi une relation linéaire de la croissance de la SAU avec la taille (sauitc2000) et l'ancienneté des exploitations agricoles (laexpc2000). Ces résultats indiquent que les exploitations agricoles anciennes et de grande taille ont connu un accroissement des dotations en terre moins important que celles récemment créées et de petite taille.

Nos résultats précités remettent ainsi en cause la loi de Gibrat stipulant une indépendance entre la taille et la croissance de la firme. Ils ne confirment pas également la version générale des prédictions théoriques du modèle de Jovanovic (1982), impliquant un ralentissement de la croissance de la firme avec son ancienneté et à un certain seuil de sa taille. Notre modèle indique une relation proportionnelle négative de la croissance de la SAU des exploitations agricoles avec leur ancienneté et leur taille en 2000. Ces résultats s'expliquent par une atteinte d'une taille maximale efficace chez des producteurs expérimentés, disposant de grandes et d'anciennes exploitations agricoles imposant un niveau de croissance moins important de leur SAU, contrairement aux producteurs possédant de nouvelles et de petites exploitations agricoles.

Les contraintes foncières d'accès aux terres en 2000 (ctfonc) ont un effet significatif (seuil de 1%) négatif sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles. La déclaration de ces contraintes était plus importante chez les ménages situés dans la première zone que ceux localisés dans la deuxième zone d'étude[12].

La diversité régionale des zones d'étude et leur exposition contrastée aux IDE représentent un facteur explicatif de la variation de la SAU des exploitations agricoles locales. Une localisation des producteurs aux alentours des firmes étrangères (_Iprov_2) apporte une croissance supplémentaire significative (seuil de 10%) de leurs ressources foncières par rapport à ceux situés dans la zone à forte attractivité des IDE (prov_1). Les agriculteurs dans la première zone sont en effet confrontés à une forte pression sur les ressources foncières, humaines et hydriques. Ces contraintes ont mené les producteurs locaux à développer leurs activités agricoles dans la deuxième zone.

Le capital social des agriculteurs approximé par une origine locale du chef de ménage (orcm), a joué un rôle important dans la croissance de leurs ressources foncières. Ce résultat peut s'expliquer par un accès facilité au marché foncier grâce à un réseau social local développé et parfois par héritage, en particulier dans un environnement marqué par une forte pression foncière. D'autres auteurs (Dries et Swinnen, 2004 ; par exemple) ont aussi mis en évidence l'importance de capital social du ménage de l'exploitant dans la croissance des exploitations agricoles.

Contrairement aux ménages locaux développant des relations directes auprès des firmes étrangères, les dotations en facteur travail familial (dftf2000) et la participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales (aclocal) n'ont pas une influence significative (seuil de 10%) sur l'évolution de ressources foncières chez les ménages locaux indépendants des IDE. Ces résultats peuvent s'expliquer par le fait que ces ménages ont moins mobilisé leurs dotations en facteur travail familial après 2000 comparés aux autres ménages. En 2000, des agriculteurs locaux non liés avec des IDE via les marchés des inputs et des outputs ont généralement participé à des activités locales (sociales ou politiques) qui n'étaient pas en liens avec le secteur agricole (commune, association non agricole) au niveau des centres urbains.

[12] Les prix moyens de la rente foncière en 2000 ont été évalués à 4482.82 DH/ha dans la première zone contre 2385.93 DH/ha dans la deuxième zone.

En résumé, nos résultats suggèrent la présence d'effets *spillovers* horizontaux positifs des IDE sur la croissance de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques. Ces effets concernent les producteurs locaux mieux dotés en technologiques, recrutant des salariés ayant une formation en agriculture et exportant au moins une partie de leur production. Ces effets sont renforcés avec la proximité géographique entre les exploitations locales et étrangères. Cependant, les agriculteurs traditionnels n'ont pas bénéficié des effets *spillovers* associés à la présence des firmes étrangères sur l'accroissement de leurs dotations en terre. Notre étude révèle une relation linéaire négative entre la croissance de la SAU des exploitations agricoles et leur taille et leur ancienneté. La localisation des producteurs dans la zone 2 a une influence positive sur la croissance de la taille physique relativement à ceux situés dans la zone 1 où la pression sur les ressources locales (foncières, hydriques et humaines) est plus importante. En outre, l'origine locale des agriculteurs augmente significativement la croissance de leurs dotations en terre.

Conclusion du chapitre VII

Dans ce chapitre, nous nous sommes intéressés aux impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques. Après avoir analysé les grandes tendances des évolutions de la taille des exploitations agricoles en termes de SAU et de travail, notre étude a été focalisée sur les effets directs et les effets *spillovers* horizontaux (effets indirects) des firmes étrangères sur la variation de ressources foncières des agriculteurs domestiques.

Nos résultats ont révélé des effets directs différents des firmes étrangères sur l'évolution structurelle des exploitations locales selon la nature de leurs liens directs via les marchés des inputs et des outputs. La production contractuelle développée par des opérateurs étrangers en aval a généré une croissance de la taille physique des exploitations agricoles domestiques. Cette croissance a été favorisée par des programmes d'assistance en amont (intrants, crédits, encadrement technique, équipements agricoles) et un accès facilité aux marchés d'export assurés par des partenaires contractuels étrangers.

Néanmoins, une cession foncière à des entreprises agricoles à capitaux étrangers a engendré une décroissance de ressources foncières des exploitations agricoles locales. Ce transfert de terre a été lié aux contraintes d'accès aux facteurs de production et de commercialisation des outputs chez les agriculteurs domestiques. De même, la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail a induit une baisse de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Cette baisse a résulté d'un désengagement progressif des ménages du secteur agricole sur leurs exploitations agricoles familiales et d'un réinvestissement de revenus tirés des emplois effectués auprès des firmes étrangères dans l'acquisition des actifs non agricoles non productifs (une amélioration des conditions de vie).

Les caractéristiques structurelles des exploitations agricoles ont également eu une influence sur l'évolution de leurs dotations en terre. Nos résultats ont confirmé les prédictions théoriques du modèle d'apprentissage de Jovanovic (1982) et ont rejeté cependant la loi de Gibrat (1931). En fait, les rythmes de croissance de la SAU des exploitations agricoles ont ralenti avec leur ancienneté et à un certain seuil de leur taille. La pression foncière a également réduit cette croissance. Le capital humain et social des ménages ont joué un rôle important dans l'évolution de leurs ressources foncières. La participation du chef de ménage à des activités sociales ou politiques locales et les dotations en facteur travail familial du ménage ont des effets positifs sur l'accroissement de la taille physique des exploitations agricoles.

La présence des IDE a aussi été associée à une diffusion des effets *spillovers* horizontaux positifs sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Ces effets ont pu être transférés via trois principaux canaux possibles. L'imitation des techniques de production et de technologies des IDE par des opérateurs locaux représente le premier canal. Le deuxième canal est celui de la mobilité de salariés des firmes étrangères vers les exploitations locales. Le troisième canal s'est traduit par la concurrence entre les entreprises agricoles étrangères et locales sur les ressources foncières. Cette concurrence a constitué une incitation aux opérateurs locaux pour une gestion plus efficace de leurs dotations en terre.

La diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'accroissement de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques a pu dépendre de quatre facteurs déterminants. Ces effets ont été renforcés avec la proximité géographique et le faible écart technologique entre les opérateurs domestiques et étrangers. En outre, ces effets ont concerné les producteurs locaux exportant au moins une partie de leur production et ceux ayant recruté des salariés avec une formation en agriculture.

Toutefois, les faibles dotations en technologies, en compétences techniques et managériales ont entravé un transfert des effets *spillovers* des IDE sur l'augmentation de la taille physique des exploitations agricoles traditionnelles domestiques. La pression foncière, l'ancienneté et la taille des exploitations agricoles ont des effets négatifs sur la croissance de leurs ressources foncières. La localisation aux alentours des IDE a apporté un accroissement supplémentaire de la SAU des exploitations agricoles par rapport à celles situées dans la zone à forte attractivité des investisseurs étrangers. Les agriculteurs de cette zone ont été confrontés à une forte pression sur les ressources foncières, hydriques et humaines locales et à un environnement contractuel très concurrentiel. Le capital social capturé par une origine locale du chef de ménage a un effet positif sur l'augmentation des dotations en terre, potentiellement favorisée par un accès facilité au foncier grâce à un réseau social local bien développé.

Les moyens et grands producteurs locaux semblent avoir bénéficié des effets directs positifs des firmes étrangères sur la croissance de leurs ressources foncières dans le cadre de leur liaison via le marché des outputs. Les IDE ont aussi des effets *spillovers* horizontaux positifs sur l'expansion de la taille physique des exploitations agricoles domestiques situées à proximité des firmes étrangères, mieux dotées en technologies, jouissant de compétences techniques et managériales et exportant au moins une partie de leur production. Cependant, les entreprises agricoles à capitaux étrangers ont engendré une décroissance des dotations en terre des petits et moyens producteurs locaux, résultant de leurs liaisons directes via les marchés du travail et du foncier. Les exploitations agricoles traditionnelles domestiques généralement de petite taille n'ont pas reçu des effets *spillovers* horizontaux positifs des IDE sur l'accroissement de leur SAU.

CONCLUSION GENERALE

Dans cette partie conclusive, nous proposons d'abord un rappel des questions et des principaux résultats de notre recherche avant d'exposer les apports de notre étude. Nous discutons ensuite des limites et des perspectives de ce travail. Nous suggérons enfin les implications qu'il pourrait avoir en termes de politiques publiques.

Le Maroc est parmi les PVD qui ont mis en place une politique économique d'attractivité des IDE en vue de leur rôle considéré comme vital pour le décollage économique du pays. Dans le secteur agricole, l'incitation à l'investissement privé (national et étranger) est présentée comme un objectif central dans la politique agricole du Maroc et dans ses accords internationaux avec l'UE (l'accord d'association et celui de libre échange) dans le secteur agricole. Ce pays dispose également de plusieurs avantages pour un investisseur européen dans le secteur agricole : la proximité géographique des marchés européens, un faible coût du travail, un risque-pays faible, une complémentarité des calendriers de production entre le Maroc et l'Europe. Ces atouts ainsi qu'un environnement macroéconomique attractif des firmes étrangères au Maroc ont favorisé un accroissement spectaculaire des flux entrants des IDE en agriculture, principalement ceux d'origine européenne dans ce pays depuis les années 1990.

Le secteur maraîcher joue un rôle crucial dans la stabilité socioéconomique et dans la création d'un potentiel d'emplois important au Maroc. Les investisseurs européens dans ce secteur jouissent de divers atouts comparés aux opérateurs locaux : une adoption des systèmes de production intensifs en travail et en terre, une grande capacité d'investissement dans des technologies de pointe, un accès facilité aux réseaux de commercialisation en Europe. Toutefois, ces investissements étrangers sont susceptibles d'avoir d'importants impacts sur les populations locales, notamment dans un environnement fragile, marqué par une forte pression sur les ressources (déficits hydriques, pression foncière, problèmes dans la gestion sociale du personnel). Dans ce contexte, nous nous sommes intéressés aux logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères et leurs impacts sur les économies agricoles locales. Plus précisément, nous avons étudié les effets des IDE sur les ménages et les exploitations agricoles domestiques.

Nous avons opté pour trois unités d'analyse que sont les firmes étrangères, les ménages et les exploitations agricoles domestiques. Une enquête qualitative a été menée auprès des opérateurs étrangers implantés dans le secteur maraîcher dans les deux régions marocaines de Souss Massa Draa et de Loukkos. L'objectif de cette enquête reposait sur une analyse des logiques du choix des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères. Nous avons ensuite réalisé une enquête quantitative auprès des ménages agricoles locaux dans le but de collecter des données quantitatives. Celles-ci ont été mobilisées à la fois dans notre étude relative aux liens entre la liaison de ménages domestiques avec les IDE via le marché du travail et leurs gains de bien-être et dans notre analyse des impacts des firmes étrangères sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales. Ces objectifs nous ont conduits aux quatre questions structurantes de notre recherche suivantes.

Questions et principaux résultats de notre recherche

Les modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : la production propre et l'approvisionnement contractuel peuvent-ils être expliqués par une logique de minimisation des coûts de transaction ?

Nous avons analysé les logiques du choix des modes d'organisation de la production chez les opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc sous l'angle de la Théorie des Coûts de Transaction (TCT). Cette étude est justifiée sur le plan empirique par une grande diversité des modes d'entrée chez les firmes étrangères ayant différents niveaux d'implication en amont. Dans notre analyse nous avons mis un accent particulier sur les attributs de transactions (la spécificité des actifs, l'incertitude dans les transactions et les frontières de la firme) dans le cycle de production et la commercialisation des outputs chez les firmes étrangères.

L'analyse de nos études de cas a mis en évidence divers modes d'organisation de la production ou/et de l'approvisionnement chez les opérateurs étrangers : une production propre (une intégration verticale), une agriculture contractuelle (une forme hybride contractuelle) et une joint venture (une forme hybride organisationnelle). Le choix privilégié d'une production propre a été lié à une forte spécificité de certains actifs dans le cycle de production et de commercialisation des outputs chez les opérateurs étrangers. Ces spécificités se sont traduites par des exigences en haute technicité dans le cycle de production (une forte spécificité des actifs humains), une croissance de la productivité

globale (une réalisation d'économie d'échelle), une forte volatilité des prix d'outputs sur les marchés d'export (une forte spécificité temporelle) imposant une programmation anticipée des calendriers de la production et de la commercialisation. Cependant, la rentabilisation des investissements lourds dans des unités de conditionnement ou/et de transformation (une forte spécificité des actifs physiques) ainsi que la réduction de l'incertitude sur les transactions ont favorisé le recours des firmes étrangères à une agriculture contractuelle et non à une production propre.

Les investissements spécifiques pour maintenir la notoriété de la qualité des produits (une forte spécificité de la marque) et la périssabilité des outputs n'ont pas été considérés comme des critères discriminants dans le choix des opérateurs étrangers entre une production propre et un approvisionnement contractuel. Ces opérateurs ont effectué un arbitrage entre ces deux modes organisationnels selon leurs contraintes de fonctionnement (une incertitude sur les transactions et des contraintes d'accès aux ressources locales). Les firmes étrangères ont eu recours à des contrats agricoles en substitution ou en complément de la production propre. Les approvisionnements contractuels ont tendance d'évoluer vers des relations contractuelles plus sécurisées à la fois pour les opérateurs étrangers et leurs fournisseurs domestiques. La sécurisation des contrats agricoles a été imposée par un environnement contractuel local très concurrentiel et également par les exigences des marchés d'export.

Une réduction d'incertitude et une minimisation des coûts de transaction relatifs à l'accès aux facteurs de production locaux (ressources foncières, humaines et financières) ont privilégié le choix d'une joint venture par des investisseurs étrangers. La création de cette alliance stratégique s'est inscrite dans une logique quasi-proche de la production propre. Elle a été fondée sur une complémentarité des apports entre les partenaires étranger et local et sur leur dépendance bilatérale (une réduction de comportements opportunistes) afin d'assurer un fonctionnement durable et efficace de la co-entreprise.

Compte-tenu des différents niveaux d'implication en amont dans les modes d'entrée chez les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc, nous nous sommes posé la question sur les relations directes développées par ces IDE auprès des populations locales.

Les relations directes des IDE avec des ménages agricoles locaux : quelle est l'importance des différentes relations possibles et quels sont leurs facteurs explicatifs chez les populations domestiques ?

Nous avons étudié dans quelle mesure la nature et l'ampleur des relations directes liant les firmes étrangères avec les ménages agricoles locaux au Maroc, peuvent dépendre de la taille (dotations en facteurs) des exploitations agricoles domestiques et de leur exposition (localisation géographique) aux IDE.

Les firmes étrangères ont développé trois liaisons directes auprès des populations locales via des marchés des inputs et des outputs. La première liaison via le marché du travail s'est traduite par une embauche de certains membres du ménage au sein d'une entreprise agricole ou agroalimentaire à capitaux étrangers. La deuxième liaison via le marché foncier consistait en une cession de terres en location par le ménage à des investisseurs étrangers dans le secteur agricole. La troisième liaison via le marché des outputs reposait sur un engagement dans une agriculture contractuelle par le ménage auprès des opérateurs étrangers.

Les ménages des petits et moyens exploitants locaux sont principalement liés avec des IDE via le marché du travail. Cette embauche a été renforcée avec leur proximité géographique et elle s'est inscrite dans une logique de valorisation d'une abondance relative en facteur travail familial chez les populations locales. Ces emplois ont pris différents cas de figure. Cependant, les emplois agricoles non qualifiés sont les plus répandus chez les ménages. La forte concentration des opérateurs capitalistes marocains et étrangers dans le secteur maraîcher intensif en travail a engendré une forte pression sur la main d'œuvre. Ce contexte a imposé un rapprochement entre ces opérateurs en termes de leur politique de recrutement (niveaux de salaires et profils des ouvriers).

Contrairement à ce que nous attendions, la liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché foncier n'a pas principalement été développée par des grands agriculteurs locaux propriétaires, mais par un nombre limité des moyens et petits exploitants locaux. Ces résultats peuvent s'expliquer par un arrêt des activités de certaines exploitations agricoles domestiques suite à une cession de la totalité du patrimoine foncier par les ménages locaux à des IDE. Ces derniers ont pu aussi privilégier un accès au foncier à grande échelle après avoir bénéficié des appels d'offre de location des terres agricoles de l'Etat. En outre, une importante rentabilité financière des activités de production agricole chez les grands producteurs domestiques situés à proximité des firmes étrangères n'a pas favorisé le transfert de leur foncier à des IDE. La forte pression foncière a conduit des investisseurs étrangers à proposer des prix plus élevés de la rente foncière pour une durée plus longue comparés aux tenants fonciers marocains. Le choix privilégié de ces clauses contractuelles dans les baux fonciers chez les opérateurs étrangers s'est inscrit dans une logique de rentabilisation de leurs investissements lourds en amont (serres et système d'irrigation localisée).

Des firmes étrangères ont opté pour une production contractuelle auprès de moyens et grands agriculteurs domestiques. Ces contrats agricoles sont renforcés lorsque la distance géographique entre les opérateurs étrangers et leurs fournisseurs locaux est importante (les zones d'étude non directement exposées aux IDE). Ce résultat semble être expliqué par les spécificités de la zone à forte attractivité des IDE : une grande capacité d'investissement dans une production propre chez les grands agriculteurs domestiques et une forte pression sur les ressources locales (foncières, humaines et hydriques). Un environnement contractuel local très concurrentiel a conduit les opérateurs contractuels étrangers et marocains en aval à un rapprochement de certaines clauses contractuelles (l'échelle de production et les prix des outputs) proposées à leurs fournisseurs locaux.

Etant donné que l'investissement dans une production propre représente le mode d'entrée le plus répandu chez les opérateurs étrangers, ciblant des systèmes de production très intensifs en travail, nous nous sommes interrogés sur la liaison de ménages locaux avec les IDE via le marché du travail.

La liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail : quelles sont les motivations et les liens avec les gains de bien-être?

Nous avons mis en évidence deux motivations complémentaires de la liaison de ménages agricoles domestiques avec des firmes étrangères dans le secteur maraîcher via le marché du travail. Tout d'abord, le développement de ce salariat s'est inscrit dans un objectif d'accumulation de revenus (*pull factors*) à travers une valorisation d'une abondance relative des dotations en facteur travail familial chez les populations locales, adoptant généralement des systèmes de production agricole non intensifs en travail. Ensuite, cette embauche a été renforcée dans un but de minimisation de risques liés aux faibles revenus agricoles chez les ménages agricoles domestiques (*push factors*).

Le développement des emplois auprès des IDE a été accompagné de gains de bien-être chez les populations locales. Ces gains se sont traduits par une croissance conjointe de revenus totaux, de revenus agricoles et de ceux hors exploitation familiale. En outre, la liaison de ménages domestiques avec des IDE via le marché du travail a été suivie d'une amélioration de leurs conditions de vie (équipements de confort). Bien que ces ménages aient bénéficié d'une croissance de revenus totaux, leur perception subjective a suggéré une stabilité, voire même une baisse de leurs dépenses. Ceci a impliqué un écart entre nos indicateurs monétaires et non monétaires de gains de bien-être. Nous avons supposé que cet écart est lié au fait que les ménages développant un salariat auprès des firmes étrangères se sont comparés avec les ménages les plus riches situés à leurs alentours dans la déclaration subjective de l'évolution de leurs dépenses.

La liaison de ménages locaux avec des IDE via le marché du travail a été accompagnée d'une croissance de leurs revenus agricoles et non agricoles. Nous nous sommes posé la question relative aux impacts des différents liens directs et indirects (une absence de relations directes) des firmes étrangères avec les populations locales sur l'évolution de ressources foncières de leurs exploitations agricoles.

Liens directs et indirects des IDE avec les ménages agricoles locaux : quels sont leurs impacts sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques ?

Nous avons analysé les effets de liens directs (les impacts des relations directes via les marchés des inputs et des outputs) et de liens indirects (les effets *spillovers* horizontaux) des firmes étrangères avec des ménages agricoles locaux sur l'évolution structurelle (la variation de ressources foncières) des exploitations agricoles domestiques. Nous nous sommes appuyés sur le modèle d'apprentissage de Jovanovic (1982) et la fonction générale de la croissance de la firme proposée par Brock et Evans (1986) comme cadres théoriques.

Les firmes étrangères ont eu des effets directs différents sur l'évolution structurelle des exploitations domestiques selon la nature de leurs liens directs via les marchés des inputs et des outputs. Les programmes d'assistance en amont et l'accès facilité aux marchés d'export assurés par des opérateurs étrangers dans le cadre de leur production contractuelle (marché des outputs) auprès des fournisseurs locaux ont généré une croissance de ressources foncières des exploitations agricoles locales.

Cependant, les liaisons de ménages locaux avec des IDE via le marché foncier ou celui du travail ont induit une décroissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. D'une part, les contraintes d'accès aux facteurs de production et de commercialisation des outputs sur le marché local ont conduit des ménages à céder en location une part de leur patrimoine foncier à des investisseurs étrangers. D'autre part, le développement d'un salariat par les ménages auprès des IDE a été suivi de leur désengagement progressif du secteur agricole sur l'exploitation familiale et d'une amélioration de leurs conditions de vie. Nos résultats ont confirmé les prédictions théoriques du modèle d'apprentissage de Jovanovic (1982). En effet, les rythmes de croissance de la SAU des exploitations agricoles ont ralenti avec leur ancienneté et à un certain seuil de leur taille. Le capital social et les dotations en facteur travail familial de ménages agricoles locaux ont joué un rôle important dans l'accroissement de leurs ressources foncières.

La présence des IDE a également été associée à une diffusion des effets *spillovers* horizontaux positifs sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles domestiques. Ces effets ont pu être diffusés à travers trois principaux canaux : i) une imitation des techniques de production et de technologies des IDE par des opérateurs locaux ; ii) une mobilité de salariés qualifiés des firmes étrangères vers les exploitations locales ; iii) une concurrence sur les ressources imposant une gestion plus efficace des dotations foncières chez les opérateurs locaux.

Les effets *spillovers* horizontaux des IDE sur l'accroissement de la taille physique des exploitations agricoles domestiques ont été renforcés avec leur proximité géographique et leur faible écart technologique. Ces effets ont concerné aussi les producteurs locaux exportateurs et ceux recrutant des salariés ayant une formation en agriculture, à l'inverse des agriculteurs locaux traditionnels. La pression foncière, l'ancienneté et la taille des exploitations agricoles ont eu une influence négative sur la croissance de leurs ressources foncières. La localisation des ménages dans la zone non exposée directement aux IDE (une pression relativement faible sur les ressources locales) et leur capital social ont favorisé une augmentation de la SAU de leurs exploitations agricoles.

Apports de la recherche

Le principal apport de cette recherche est qu'elle propose une analyse conjointe des modes d'organisation de la production au sein des firmes étrangères dans le secteur agricole et de leurs impacts sur les économies agricoles locales, implantées dans un environnement contraignant marqué par une forte pression sur les ressources locales, comme celui des zones productrices maraîchères au Maroc. Ces questions n'ont pas fait jusqu'à présent l'objet d'une étude approfondie dans ce pays. Ceci est lié aux difficultés d'accès aux données compte-tenu du caractère sensible des questions entourant les IDE et le besoin de confidentialité.

La diversité des approches empiriques et la richesse de données primaires mobilisées représentent un atout majeur dans notre travail de recherche. D'une part, nous avons opté pour une approche qualitative, appuyée sur des études de cas approfondies relatives aux firmes étrangères impliquées dans le secteur maraîcher au Maroc. D'autre part, nous avons adopté une approche quantitative basée sur une enquête menée auprès des ménages agricoles locaux au Maroc. Les résultats de cette enquête ont fait l'objet des études de cas, des traitements statistiques et des modèles économétriques.

Nous sommes partis de la TCT pour comprendre les logiques du choix des modes d'organisation de production ou/et d'approvisionnement chez les firmes étrangères. L'analyse de nos études de cas a étayé certains attendus de la TCT relatifs au choix de ces modes organisationnels. Le recours à une intégration verticale de la production a été expliqué par une forte spécificité des actifs humains et une forte spécificité temporelle. Or, contrairement aux attendus de la TCT, une forte spécificité des actifs physiques ainsi que la réduction de l'incertitude sur les transactions ont favorisé le choix d'une forme hybride contractuelle et non celui d'une intégration verticale de la production chez les opérateurs étrangers. Le développement de cette forme hybride contractuelle s'est inscrit dans une logique d'adaptation des firmes étrangères à leurs contraintes de fonctionnement au cours du temps (des contraintes d'accès aux ressources locales et une incertitude sur les transactions d'approvisionnement). Les opérateurs étrangers ont opté ainsi pour un arbitrage entre une intégration verticale de la production et une forme hybride contractuelle.

Une littérature abondante a souligné un renforcement d'une agriculture contractuelle avec la proximité géographique entre les opérateurs étrangers et leurs fournisseurs locaux en vue d'une réalisation d'économie des coûts de transaction et de transport. Cependant, notre étude a montré que la forte pression sur les ressources locales associée à un environnement contractuel local très concurrentiel, ont mené les partenaires contractuels étrangers à signer des contrats agricoles auprès des producteurs locaux plus éloignés.

L'analyse de nos études de cas a révélé que certains ménages locaux ont été à la fois liés avec des firmes étrangères via le marché foncier et celui du travail. Cette double liaison a été liée à des contraintes d'accès aux facteurs de production (ressources hydriques et moyens de financement), une faible rentabilité financière des systèmes de production agricole, une valorisation des dotations en facteurs travail et terre chez les ménages. D'autres ménages ont été en liens avec des IDE via les marchés des outputs et du travail. Cette double liaison s'est inscrite dans différentes logiques chez les populations locales: une exploitation de terres mises en jachère, une acquisition d'un savoir-faire dans une nouvelle production maraîchère à haute valeur ajoutée destinée au marché d'export et une sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale.

Même si les ménages agricoles locaux disposaient de ressources foncières similaires en 2000, ils ont connu une diversité en termes de la trajectoire des exploitations agricoles, du développement et de la nature des relations directes auprès des IDE après 2000. Cette diversité semble être expliquée par l'exposition contrastée aux firmes étrangères, la disponibilité relative de ressources locales (foncières, hydriques et humaines), le niveau concurrentiel de l'environnement contractuel local, l'évolution des dotations en facteur travail familial et des systèmes de production agricole ainsi que la capacité d'investissement initiale dans le secteur agricole chez les ménages locaux.

Notre contribution à la littérature traitant la liaison des firmes étrangères dans le secteur agricole avec les ménages locaux via le marché du travail est double. Nous avons étudié d'abord les motivations de cette liaison en nous appuyant sur une analyse des caractéristiques sociodémographiques et économiques de ménages. Nous avons proposé ensuite des indicateurs monétaires objectifs et d'autres non monétaires subjectifs dans notre approche analytique de gains de bien-être des ménages développant un salariat auprès des investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc.

Nos résultats ont révélé deux motivations complémentaires de la liaison des populations locales avec des IDE via le marché du travail : une accumulation de revenus (*pull factors*) et une minimisation de risques (*push factors*). Cette embauche a été accompagnée d'un accroissement conjoint de revenus totaux, agricoles et de ceux hors exploitation familiale chez les ménages. Malgré leur similitude en termes des dotations en facteurs terre et travail familial en 2000 et de leur liaison avec des IDE via le marché du travail, les ménages ont adopté des stratégies différentes dans l'affectation de revenus tirés de ces emplois après 2000. D'une part, un réinvestissement de ces revenus dans une production agricole intensive (un ancrage dans le secteur agricole) a été plus privilégié chez les ménages jouissant de compétences familiales formées en agriculture, distingués par une légère hausse des dotations en facteur travail familial, effectuant un arbitrage dans l'allocation de ces dotations entre les emplois effectués au sein de l'exploitation familiale et auprès des IDE. D'autre part, une amélioration des conditions de vie a été plus favorisée chez les ménages des agriculteurs traditionnels ne disposant pas d'un capital humain formé en agriculture, caractérisés par une importante croissance des dotations en facteur travail familial, ayant essentiellement employé ces dotations hors exploitation familiale suite à leur orientation vers des cultures non intensives en travail (un désengagement progressif du secteur agricole).

Les études traitant les impacts des firmes étrangères sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques, se sont essentiellement intéressées aux effets directs et aux effets *spillovers* horizontaux de la production contractuelle des opérateurs étrangers sur les fournisseurs locaux. Ces études ont mis en évidence des résultats différents selon les pays hôtes (pays développés, PVD, pays en transition), les compétences et les dotations en facteurs des producteurs locaux. L'étude de Dries et Swinnen (2004) a été appuyée sur la fonction générale de la croissance de la firme proposée par Brock et Evans (1986). Ces auteurs ont uniquement pris en considération la taille comme indicateur structurel des exploitations agricoles domestiques. Les apports de notre recherche à cette littérature sont multiples du point de vue méthodologique et empirique.

D'un point de vue méthodologique, nous avons mobilisé le modèle de Jovanovic (1982) et la fonction générale de la croissance de la firme comme cadres théoriques. A la suite d'Evans (1986), nous avons pris en compte à la fois la taille et l'ancienneté des exploitations agricoles dans l'approximation du second ordre de la fonction générale de la croissance de la firme en utilisant la fonction Translog. En outre, nous avons analysé les effets de trois liaisons directes des IDE avec les ménages locaux via les marchés du travail, du foncier et des outputs sur l'évolution de ressources foncières des exploitations agricoles domestiques. Enfin, nous nous sommes appuyés sur la littérature traitant les effets *spillovers* des firmes étrangères dans le secteur industriel sur les entreprises locales.

Nous avons proposé des proxies relatifs aux canaux et aux facteurs déterminants de la diffusion des effets *spillovers* horizontaux des IDE sur les exploitations agricoles domestiques.

D'un point de vue empirique, une littérature abondante a révélé une absence des effets *spillovers* horizontaux positifs, voire des effets négatifs des firmes étrangères sur les entreprises du pays hôte dans les PVD. Cependant, notre étude a mis en évidence des effets *spillovers* horizontaux positifs des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales. Nos résultats ont également étayé les principaux canaux et facteurs déterminants de la diffusion des effets *spillovers* des firmes étrangères sur les entreprises locales avancés par la littérature dans le secteur industriel (faible écart technologique, imitation, effet régional, …). Les résultats de notre étude ont confirmé les prédictions théoriques du modèle de Jovanovic (1982), impliquant un ralentissement des rythmes de croissance des firmes avec leur ancienneté et à un certain seuil de leur taille. Notre étude a remis cependant en cause la loi de Gibrat (1931) stipulant une indépendance entre la taille de la firme et sa croissance.

Dans la littérature, nous avons relevé deux groupes d'études analysant les impacts des firmes à capitaux étrangers en agriculture dans les PVD sur les économies agricoles locales. Le premier groupe souligne des impacts positifs traduits par une création d'emplois induisant une amélioration de bien-être des ménages, une croissance des producteurs contractuels locaux des opérateurs étrangers et des effets *spillovers* (un transfert indirect des techniques de production et des technologies) sur les exploitations agricoles domestiques. Le deuxième groupe met en évidence des impacts négatifs sur le bien-être des populations locales les plus vulnérables. Ceci résulte d'une forte pression sur les ressources locales entravant leur accès aux facteurs de production et également de leur participation limitée au marché du travail offert par des IDE.

Les résultats de notre étude ont montré que les moyens et grands producteurs locaux semblent avoir bénéficié des effets directs positifs des firmes étrangères sur la croissance de leurs ressources foncières via leur collaboration dans le cadre d'une agriculture contractuelle. Les IDE ont aussi des effets *spillovers* horizontaux positifs sur l'expansion de la taille physique des exploitations agricoles domestiques, mieux dotées en technologies, jouissant de compétences techniques et managériales. Toutefois, les firmes étrangères ont engendré une décroissance des dotations en terre des petits et moyens producteurs locaux, résultant de leurs liaisons directes via le marché du travail et celui du foncier. Ces producteurs traditionnels n'ont pas reçu des effets *spillovers* horizontaux positifs des IDE sur la croissance de leur SAU. Par contre, la liaison très fréquente des ménages de ces producteurs locaux (les plus défavorisés) avec des firmes étrangères via le marché du travail a été suivie de gains de leur bien-être, induits par une sécurisation d'importants revenus hors exploitation familiale.

Limites et perspectives de la recherche

Le fait que notre enquête qualitative ne porte que sur 15 études de cas des firmes étrangères dans le secteur maraîcher, représente l'une des limites de notre recherche. Il serait intéressant de compléter cette approche par une enquête quantitative auprès des opérateurs étrangers implantés dans les deux principales régions marocaines à vocation maraîchère (la région de Souss Massa Draa et le Loukkos). Cette enquête permettrait de valider les enseignements tirés de nos études de cas, relatifs aux logiques du choix des modes d'organisation de la production au niveau des firmes étrangères.

Notre enquête quantitative a été menée auprès de 240 ménages agricoles locaux dans trois zones d'étude dans la région de Souss Massa Draa (RSMD) au Maroc. Une augmentation de la taille de notre échantillon pourrait améliorer sa représentativité statistique et la robustesse des analyses économétriques. Il serait pertinent d'élargir notre terrain d'étude afin de tenir compte de spécificités des régions d'accueil des investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher (la disponibilité relative de ressources locales, la durée d'implantation et les pays d'origine des IDE, le niveau de diversification des produits, la distance des marchés européens). Nous suggérons d'étudier les mêmes questions de notre recherche dans les deux principales régions marocaines d'implantation des IDE (la RSMD et le Loukkos), voire dans d'autres pays d'Afrique du Nord (la Tunisie, par exemple).

Nous pensons poursuivre par une réflexion appuyée sur une analyse économétrique des impacts de la liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail sur les gains de bien-être des populations domestiques au Maroc. Cette analyse nous permettrait d'étayer les conclusions présentées dans le chapitre VI de thèse compte-tenu d'une grande diversité des stratégies adoptées par les ménages mise en évidence par les premiers résultats de notre recherche. Cette étude se révèle d'une importance majeure puisque le développement d'un salariat auprès des firmes étrangères est très fréquent chez les ménages de petits et moyens agriculteurs locaux. Ces derniers sont confrontés à une difficulté d'accès aux facteurs de production (ressources hydriques, moyens de financement, intrants) et une faible sécurisation des débouchés.

Notre analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles domestiques concerne uniquement celles pérennes au cours de la période de notre étude. Ce choix s'explique par une indisponibilité de données officielles ou fiables sur les exploitations agricoles locales cessant leurs activités. La zone à forte attractivité des IDE pourrait connaître un taux de sortie de ménages locaux du secteur agricole plus important que ceux situés dans les autres régions marocaines, lié à une forte pression sur les ressources locales. Ceci pourrait expliquer également la faible fréquence de ménages locaux pratiquant encore l'agriculture et effectuant une cession foncière à des investisseurs étrangers dans notre terrain d'étude. La réalisation d'une enquête qualitative traitant les effets potentiels des IDE sur la pérennité des exploitations agricoles domestiques, semblerait pertinente pour combler ce manque d'informations et compléter notre étude quantitative. Cette enquête qualitative serait menée auprès des ménages locaux ayant arrêté leurs activités de production agricole. Une diversité de la situation socioprofessionnelle actuelle du chef de ménage serait privilégiée dans la sélection de la population étudiée : des activités liées au secteur agricole, des activités non agricoles, des rentiers fonciers et inactifs.

A cause d'une contrainte de temps liée à la finalisation de notre étude, il n'était pas possible de développer deux autres volets de la recherche. Il serait intéressant d'élaborer une analyse relative aux impacts (effets directs et effets *spillovers*) des IDE sur l'évolution de la force du travail et des systèmes de production (la spécialisation/la diversification des cultures) au niveau des exploitations agricoles domestiques. Mais, nous avons commencé à mener des travaux de recherche dans ce sens. L'étude de ces deux thématiques de recherche se justifie sur le plan empirique par une concentration des IDE dans des secteurs de production très intensifs en travail dans un environnement marqué par une forte pression sur la main d'œuvre. Les firmes étrangères pourraient avoir des impacts différenciés sur l'évolution des dotations en travail et sur les systèmes de production chez les agriculteurs locaux au Maroc selon la nature de leurs liens (directs et indirects) avec les opérateurs étrangers et leur exposition à ceux-ci. Ces deux nouvelles problématiques nécessiteraient une proposition des modèles économétriques originaux et adaptés aux spécificités de notre terrain d'étude afin d'obtenir des résultats probants.

Implications de la recherche en termes de politiques publiques

Les rythmes d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher dans la RSMD au Maroc ont connu une importante croissance depuis les années 1990. Cependant, ces investissements se développent dans un environnement local fragile, marqué par une pression croissante sur les ressources hydriques, foncières et humaines depuis 2005. Dans ce contexte, la définition des politiques publiques ciblant une gestion efficace de ces ressources mises à la disposition des opérateurs locaux et étrangers dans le secteur agricole devient un enjeu central. La gestion de ressources hydriques pourrait se matérialiser par des subventions publiques totales des équipements d'irrigation localisée (le système goutte à goutte) et par une expansion de périmètres irrigués. Ces interventions réduiraient la dépendance des petits et moyens agriculteurs locaux à une forte variabilité de la pluviométrie et induiraient un accroissement de la production. Un accès facilité aux ressources hydriques favoriserait une pérennité, voire une croissance des exploitations agricoles domestiques les plus vulnérables.

La forte pression foncière remet en question la croissance des investissements capitalistes ciblant des systèmes de production agricole intensifs. Cette contrainte s'ajoute à un morcellement excessif des exploitations agricoles et une faible stabilité du marché foncier liée à une multiplicité de régimes fonciers. Une nouvelle politique foncière pourrait être axée sur trois principaux objectifs. Tout d'abord, cette politique serait fondée sur une unification de régimes fonciers en statut de propriété privée (*melk*) à travers une résorption des statuts précaires de terres (collectif, *guich*, *habous* et domanial) fortement présents dans le Souss-Massa. Cette unification sécuriserait les droits de propriété des terres agricoles et faciliterait l'accès des investisseurs dans le secteur agricole aux crédits octroyés par les banques marocaines[13]. Ensuite, une relance des programmes de remembrement de terres réduirait le morcellement des propriétés agricoles. Enfin, une duplication des appels d'offre de location des terres domaniales à grande échelle destinés aux investisseurs privés marocains et étrangers favoriserait une croissance de ressources foncières dans le secteur agricole.

[13] Les banques marocaines exigent une propriété privée de terre comme caution dans l'octroi des crédits aux investisseurs privés dans le secteur agricole.

Les opérateurs étrangers et locaux dans le secteur maraîcher sont confrontés à des difficultés dans la gestion sociale du personnel dans le Souss-Massa. En cas de persistance de ces problèmes, certaines firmes capitalistes (marocaines ou étrangères) envisagent de délocaliser leur production vers d'autres régions marocaines (la région de Dakhla, par exemple), voire d'autres pays en Afrique (le Sénégal, l'Algérie et l'Egypte). Dans ce contexte, une nouvelle réglementation officielle du marché de travail agricole se révèle d'une importance majeure, garantissant à la fois les droits des salariés et le bon fonctionnement des exploitations agricoles. Les autorités locales pourraient proposer un code du travail adapté aux spécificités du secteur maraîcher (la saisonnalité de la production, la dépendance des aléas climatiques et la fluctuation de la demande sur la main d'œuvre). Cette réglementation devrait également cibler une amélioration des conditions du travail de la main d'œuvre (les niveaux de salaires, le volume horaire du travail et la sécurité sociale) ainsi qu'un contrôle plus strict des actions syndicales en marge de la loi.

La présence des IDE dans le secteur maraîcher dans la RSMD a été associée à une diffusion des effets directs (via les marchés du travail et du foncier) négatifs et des effets *spillovers* horizontaux non significatifs sur la croissance de ressources foncières des exploitations agricoles familiales domestiques. Celles-ci sont mises en compétition avec des opérateurs capitalistes étrangers performants, jouissant d'une grande capacité d'investissement, ciblant des systèmes de production très intensifs en terre et travail. Cette compétition s'ajoute à un environnement contraignant du développement des activités de production agricole chez les petits et moyens exploitants locaux les plus vulnérables : un faible niveau d'instruction, un encadrement technique irrégulier et limité aux services de l'ORMEVA, une faible organisation professionnelle dans le secteur agricole, une difficulté d'accès aux facteurs de production (approvisionnement hydrique, travail, foncier, crédits) et une faible sécurisation de la commercialisation des outputs. Un plan d'actions publiques pourrait améliorer le niveau de performance des petits et moyens agriculteurs domestiques les plus défavorisés afin de leur permettre de bénéficier des effets directs et des effets *spillovers* positifs des firmes étrangères sur leur croissance. Ce plan aurait pour objectifs une réduction du taux d'analphabétisme, un encouragement d'adhésion à des associations ou coopératives agricoles pour moderniser les exploitations agricoles (encadrement technique permanent, fourniture d'intrants et accès aux technologies), un octroi facilité de crédits et une commercialisation des produits au moment opportun.

L'investissement dans une production propre représente une forme d'implantation plus répandue que l'agriculture contractuelle et les alliances stratégiques chez les opérateurs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc. Il serait pertinent d'encourager ces deux derniers modes d'entrée des

firmes étrangères qui auraient comme atouts : une densification des échanges et de coopération entre les opérateurs étrangers et locaux, des opportunités de co-développement dans un cadre « gagnant-gagnant », une contribution à la mise à niveau du secteur agricole marocain (une modernisation et une intensification des systèmes de production). Les mesures incitatives à la création des entreprises agricoles à capitaux étrangers d'origine européenne au Maroc pourraient être mises en place à la fois par des pouvoirs publics marocains et européens.

Au niveau marocain, les institutions publiques pourraient améliorer l'environnement institutionnel de signature des contrats de production entre des agriculteurs locaux en amont et des partenaires contractuels étrangers en aval. L'implication de pouvoirs publics pourrait être renforcée à travers une multiplication des modèles d'agrégation, portés par des investisseurs privés européens à grande capacité d'investissement agrégeant autour d'eux des petits et moyens agriculteurs domestiques. Ceci garantirait un respect des clauses contractuelles par les opérateurs engagés dans ces contrats notamment dans un contexte contractuel local très concurrentiel. Ces modèles d'agrégation permettraient de créer des synergies et une coopération durable entre les investisseurs étrangers et leurs fournisseurs locaux. Par ailleurs, les pouvoirs publics pourraient stimuler la création des alliances stratégiques équilibrées entre des partenaires étrangers et marocains apportant des parts de capitaux symétriques. Ces co-entreprises seraient fondées sur une mise en commun de moyens humains, technologiques et managériaux dans un plan de moyen à long terme.

Au niveau européen, les pouvoirs publics pourraient renforcer la création des projets d'investissements menés par des opérateurs européens dans le secteur maraîcher au Maroc, en accordant des subventions relatives à la modernisation des structures en aval (unités de conditionnement et infrastructures logistiques). La mise en place d'une cellule de concertation et de coordination entre des professionnels européens et marocains dans la filière maraîchère favoriserait une mutualisation des expériences et des compétences. Cette institution aurait aussi comme missions une évaluation des projets d'investissements européens au Maroc, une instauration d'un climat de coopération et d'échanges entre les opérateurs européens et marocains dans le secteur maraîcher. Les partenariats entre ces opérateurs pourraient se matérialiser également par une signature des conventions de collaboration entre des instances au Maroc et en Europe, en l'occurrence les chambres d'agriculture et de commerce, les conseils régionaux, les coopératives et les associations agricoles. Cette collaboration pourrait se traduire par un développement des infrastructures et des outils d'intérêt commun : un observatoire économique de la filière maraîchère, une promotion des labels de différenciation des produits, une création des centres de recherche et de développement.

Références bibliographiques

Adams R. H. et J. Page (2001), « Holding the Line: Poverty Reduction in the Middle East and North Africa 1970-2000», Poverty Reduction Group, The World Bank, Washington D.C.

ABH- Agence du bassin hydraulique de la région du Souss-Massa-(2005), « Perspectives des ressources hydriques de la région du Souss-Massa à l'horizon 2020 », Agadir, Maroc.

ADA-Agence pour le Développement Agricole-(2009), «Entretien avec le Directeur Général et des chefs de services de l'ADA », Rabat, Maroc.

AM-Agriculture du Maghreb- (2009), « Agadir, Mouvements de grève : les besoins d'une réglementation adaptée au monde agricole », n°34, mars, p.17, Agadir, Maroc.

AM- Au fait Maroc-(2012), « Adoption de l'accord de libre-échange Maroc-UE, une relance des relations économiques bilatérales, selon Akhannouch », http://www.aufaitmaroc.com, consulté le 14 septembre 2012.

Aitken B., Hanson G. et A. Harrison (1997), « Spillovers, foreign investment and export behavior », *Journal of International Economics, vol.43*, pp.103–132.

Aitken B. et A. Harrison (1999), « Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela », The *American Economic Review, vol.89, n°3,* pp.605-618.

Akesbi N. (2000), « la politique agricole, entre les contraintes de l'ajustement et l'impératif de sécurité alimentaire », *Revue Critique Economique, n°1,* premier trimestre, Rabat, Maroc.

Akesbi N. (2003), « Développement et politiques agro-alimentaires dans la région méditerranéenne », Rapport annuel 2002 sur le Maroc, Observatoire Méditerranéen du CIHEAM, Montpellier, France.

Akesbi N. (2005), « Evolution et perspectives de l'agriculture marocaine », Rapport, groupe thématique « Croissance économique et développement humain », *50 ans de développement humain et perspectives 2025, Cinquantenaire de l'indépendance du Royaume du Maroc,* Rabat, Maroc.

Akesbi N., Benatya D. et N. El Aoufi (2008), *L'agriculture marocaine à l'épreuve de la libéralisation,* éd. Economie critique, Rabat, Maroc.

Akesbi N. (2011), « La nouvelle stratégie agricole du Maroc, Annonce-t-elle l'insécurité alimentaire du pays ? », *Revue Confluences Méditerranée,* éd. L'Harmattan, n°78, pp.93-105, Paris, France.

Alderman H. et C.H. Paxon (1992), « Do the poor insure ? a synthesis of the literature on risk and consumption in developing countries », *World Bank Policy Research Working Paper WPS* 1008.

Allen D. W. et D. Lueck (1998), «The nature of the farm », *Journal of Law and Economics, vol.41, n°3,* p. 343-386.

Alvarez, A. et C. Arias (2004), « Technical efficiency and farm size: a conditional analysis », *Agricultural Economics*, vol. 30, pp. 241-250.

AMCEF -Association Marocaine des Conditionneurs et Exportateurs de Fraises- (2009), « Entretien personnalisé avec le directeur de l'AMCEF », juin, 2009, Larache, Maroc.

APEFEL- Association Marocaine des Producteurs et Exportateurs de Fruits Et Légumes-(2008), Présentation du secteur des fruits et légumes au Maroc, document interne, Agadir, Maroc.

APEFEL-Association des Producteurs et Exportateurs de Fruits Et Légumes- (2009), « Entretien personnalisé avec le Directeur de l'APEFEL », juin, 2009, Agadir, Maroc.

Banga R. (2003), « Do productivity spillovers from Japanese and US FDI differ? », Mimeo, Delhi School of Economics.

Barcala M., Gonzalez-Diaz M. et E. Raynaud (2009), «The Governance of Quality: The Case of Fresh Meat ». http://economix.uparis10.fr/pdf/colloques/2009_Florence/Gonzalez-diaz-etal.pdf, consulté le 5 mai 2010.

Barrett C.B., Reardon T. et P. Weeb (2001), «Nonfarm income diversification and household livehood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications», *Food Policy, vol.26, n°4,* pp.315-331.

Barrientos S., Mc Clenaghan S. et L. Orton (1999), «Gender and Codes of Conduct: A Case Study from Horticulture in South Africa ». http://www.christian-aid.org.uk/indepth/ 9908grap/grapes1.htm

Barrientos S. et A. Kritzinger (2004), «Squaring the Circle – Global Production and the Informalisation of Work in South African Fruit Exports», *Journal of International Development, vol.16, n°1,* pp. 81–92.

Baulch B. et J. Hoddinott (2000), «Economic mobility and poverty dynamics in developping countries », *The Journal of Development Studies, vol.36, n°6,* pp.1-24.

Bendini M. et M. Radonich (1999), « De golondrinas y otros migrantes », Buenos Aires: Cuadernos GESA, n°2, La Colmena.

Bensalk S. (2008), « Analyse de la filière marocaine des légumes frais primeurs et impacts de la libéralisation de ses échanges commerciaux avec l'Union Européenne sur les deux filières légumières communautaire et marocaine », mémoire de fin d'études présenté pour l'obtention du titre d'ingénieur, Ecole Nationale des Ingénieurs en Horticulture et en Paysage, Institut National d'Horticulture, Angers, France, 66 p.

Bensalk S. (2009), « Investissements directs à l'étranger et partenariats Euro-Med dans le secteur de fruits et légumes : le cas du Maroc », mémoire de recherche, INRA MOISA, Montpellier, France, 97p.

Bensalk S., Bignebat C., El Hadad-Gauthier F. et P. Perrier-Cornet (2011), « Investissements des firmes européennes et modes d'organisation de la production : le cas de la filière maraîchère d'exportation du Maroc », *Economies et Sociétés*, Série « Systèmes agroalimentaires », *AG, n°33,* octobre, 2011, pp.1849-1867.

Berry A. (2001), «When do Agricultural Exports Help the Rural Poor? A Political-economy Approach», *Oxford Development Studies, vol.29, n°2,* pp. 125–44.

Binswanger H.P. et M.R. Rosenzweig (1986), «Behavioral and material determinants of production relations in agriculture», *The journal of development studies, vol.22, n°3,* pp. 503-539.

Birthal P.S., Joshi P.K. et A. Gulati (2005), «Vertical Coordination in High-Value Food Commodities: Implications for Smallholders», *MTID Discussion Paper* n°85, International Food Policy Research Institute, Washington D.C.

Blomström M. et H. Persson (1983), «Foreign Investment and "Spillover" Efficiency in an Underdeveloped Economy », *World Development vol.11,* pp.493-501.

Blomstrom M. et A. Kokko (1997), « How Foreign Investment Affects Host Countries », The World Bank International Economics Department , International Trade Division, mars, 1997.

Blomström M. et A. Kokko (1998), «Multinational Corporations and Spillovers», *Journal of Economic Surveys vol. 12, n°2,* pp.1-31.

Blomström M. et F. Sjöholm (1999), « Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matters? », *European Economic Review vol.*43, pp.915-923.

Boisvert R.A. et C. Ranney (1990), «Accounting for the Importance of Nonfarm Income on Farm Family Income Inequality in New York», *Northeastern Journal of Agricultural Economics, vol.19,* pp.1-11.

Bolwig, S, Gibbon P. et S. Jones (2009), «The economics of smallholder organic contract farming in tropical Africa », *World Development, vol. 37, n°6,* pp.1094-1104.

Borensztein E., De Gregorio J. et JW. Lee (1998), « How does foreign direct investment affect economic growth? », *Journal of international Economics, vol.45,* pp. 115-135.

Bouchelkha M. (2007), « Mutations récentes et dynamiques socio-spatiales dans les milieux ruraux de Souss-Massa », Doctorat d'Etat en sociologie (Arabe), Université d'Ibn Zohr, Faculté des lettres et des sciences humaines d'Agadir, Maroc.

Bouchelkha M. (2011), « Développement agricole, évolution du salariat et migrations ouvrières dans le Souss au Maroc», GERS, Faculté des lettres et des sciences humaines, Agadir, Maroc.

Bouderbala N. (1999), « Les systèmes de propriété foncière au Maghreb : le cas du Maroc », *Cahiers Options Méditerranéennes, série B, vol. n°36,* pp.48-66.

Boussemart, J.-P., Briec W., Peypoch N. et C. Tavéra (2009), «Returns to scale and multi-output production technologies », *European Journal of Operational Research, vol. 197,* pp. 332–339.

Braconier H., Ekholm K. et K.H. Midelfart Knarvik, « In Search of FDI-Transmitted R&D Spillovers: A Study Based on Swedish Data », *Review of World Economics, vol. 137, n°4,* pp.644-665.

Brock W.A. et D.S. Evans (1986), «The Economics of Small Businesses: Their Role and Regulation in the U.S. Economy», New York: Holmes & Meier.

Butault J.-P. et N. Delame (2005), «Concentration de la production agricole et croissance des exploitations», *Economie et statistiques*, vol. 390, pp. 47-64.

Carter M. R., Barham B.L. et D. Mesbah (1996), «Agricultural export booms and the rural poor in Chile, Guatemala and Paraguay», *Latin American Research Review*, vol.3, n°11, pp.33–65.

Casaburi G. (1999), «*Dynamic Agroindustrial Clusters: The Political Economy of Competitive Sectors in Argentina and Chile* », London: Macmillan.

Caves R. (1974), «Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets», *Economica, vol. 41, n°6*, pp.176-793.

CRIRSMD-Centre Régional d'Investissements d'Agadir de la Région de Souss-Massa-Draa –(2004), « Profil économique régional du Souss-Massa-Draâ », Agence Américaine pour le Développement International (USAID), Agadir, Maroc.

Chavas J-P. (2001), «Structural change in agricultural production: economics, technology and policy». Chapter V In *Handbook of economics 18, Handbook of agricultural economics*, vol. 1A, agricultural production. Ed. L. Bruce et G.C. Rausser, p. 263-285.

Cheriet F. (2008), «Les alliances stratégiques asymétriques entre multinationales et PME: le cas de Danone- Djurdjura en Algérie », *Revue internationale PME, vol.21, n°1*, pp.35-68.

Coase R.H. (1937), «The nature of the firm », *Economica, vol.4, n°16*, pp.386-405.

Cogan J.F. (1981), « Fixed Costs and Labor Supply», *Econometrica, vol. n°49*, pp.945-963.

CNUCED - Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement- (2005), Rapport de l'investissement dans le monde, « Coopérations transnationales et internationalisation de R&D», Nations Unies, New York et Genève, p.1-366.

CNUCED - Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement- (2009), Rapport sur l'investissement dans le monde, «*Sociétés Transnationales, production agricole et développement* », Nations Unies, New York et Genève, 69 p.

CRSMD- Conseil Régional du Souss-Massa-Draa - (2008), « Présentation et perspectives du secteur agricole de la région du Souss-Massa-Draâ », Ministère Marocain de l'Intérieur, Agadir, Maroc.

Cotula L., Vermeulen S., Leonard R. et J. Keeley (2009), «Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa », *FAO IIED IFAD report*.

Da Silva M. A. (1999), *Errantes do fim do século*, São Paulo: Editora UNESP.

Damijan J.P., Majcen B., Knell M. et M. Rojec (2003), «Technology Transfer through FDI in top-10 Transition Countries: How Important are Direct Effects, Horizontal and Vertical Spillovers?», *William Davidson Working Paper* No. 549.

Daoudi A. (2011), « La régularisation foncière au Maroc», Régulation foncière et protection des terres agricoles en Méditerranée, *Cahiers Options Méditerranéennes*, série B, vol. n°66, pp.64-72.

De Grammont C.H. (2007), « Las empresas, el empleo y la productividad del trabajo en la horticultura de exportación », In *Los jornaleros agrícolas, invisibles productores de riqueza*, eds M. Isabel Ortega, P. Alejandro Castañeda et J. Luis Sariego, pp.15–47.

De Grammont H.C. et S.M. Flores (2007), «Productive Restructuring and 'Standardization' in Mexican Horticulture: Consequences for Labour», *Journal of Agrarian Change, vol.10, n°2,* pp. 228–250.

Deininger K. et G. Feder (2001), «Land institutions and land markets», In *Handbook of agricultural economics*, Gardner B. et G.Rausser (Ed.), Amsterdam, Elsevier Science, pp. 288-345.

Dercon S. (2005), «Risk, Insurance and poverty: A review», In S. Dercon (ed.), *Insurance against poverty,* Oxford University Press.

DJO-Direction des Journaux Officiels- (1975), Dahir n°1-73-645 relatif à l'acquisition de terres agricoles ou à vocation agricole situées à l'extérieur des périmètres urbains, BO 1975, Rabat, Maroc.

DJO-Direction des Journaux Officiels- (1992), Dahir n°1-92-138, portant la promulgation de la loi n°9-88 relative à la prescription des obligations comptables des commerçants, BO 1992, Rabat, Maroc.

DJO- Direction des Journaux Officiels- (1993), Dahir portant la loi n°1-93-147 relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédits et de leur contrôle, BO n° 4210, 07/07/1993, Rabat, Maroc.

DJO-Direction des Journaux Officiels- (1995), Dahir n°1-95-213 portant promulgation de la loi-cadre n° 18-95 formant la charte de l'investissement, BO n° 4336, 06/12/1995, Rabat, Maroc.

DJO-Direction des Journaux Officiels- (1996), Dahir n°1-96-83 du 1er Aout 1996 portant promulgation de la loi n°15-95 relatif au code de commerce, BO n° 4418, 30/10/1996, Rabat, Maroc.

Dolan E. et J. Humphrey (2000), «Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry», *Journal of Development Studies, vol.37, n°2,* pp.147-176.

Dolan C.S. (2004), «On Farm and Packhouse: Employment at the Bottom of a Global Value Chain», *Rural Sociology, vol. 69, n°1*, pp. 99–126

Dries L. et J. Swinnen (2004), «Foreign Direct Investment, Vertical Integration and Local Suppliers: Evidence from the Polish Dairy Sector», *World Development, vol.* 32, pp. 1525-1544.

Dyer, J.H. et H. Singh (1998), «The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage», *Academy of Management Review, vol. 23,* pp.660–679.

Easterlin R. A. (2001), « Income and happiness: towards a unified theory », The *Economic Journal*, 111 (July), pp. 465-484.

Eastwood R., Lipton M. et A. Newell (2010), « Farm Size », in Pingali P. et R. Evenson, *Handbook of Agricultural Economics, vol. 4*, chapter 65, pp.3323-3397.

Eaton, D., Meijerink G. et J. Bijman (2008), «Understanding institutional arrangements: Fresh Fruits and Vegetable value chains in East Africa». *Markets, Chains and Sustainable Development Strategy and Policy Paper*, Stichting DLO: Wageningen. http://www.boci.wur.nl/UK/Publications, consulté le 4 février 2010.

El Issaoui K. (2008), « Une analyse empirique de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger », colloque international sur l'ouverture et émergence en Méditerranée, 17 et 18 octobre 2008, 16 p., Rabat, Maroc.

El-Osta H.S., Bernat G. et M.C. Ahearn (1995), « Regional Differences in the Contribution of Off-Farm Work to Income Inequality», *Agricultural and Resource Economics Review, vol. 24,* pp.1-14.

Eswaran M. et A. Kotwal (1986), « Access to capital and agrarian production organization », *Economic Journal, vol. 96, n°382,* pp. 482-98

Evans D.S (1986), «Tests of Alternative Theories of Firm Growth», Economic Research Reports, C.V. Starr Center For Applied Economics, New York University Faculty of Arts and Science Department of Economics, Washington Square, New York, N.Y.1003, pp. 1-42.

Evans D.S. (1987), «Tests of Alternative Theories of Firm Growth», *Journal of Political Economy, vol.95, n°4*, pp.657-674.

Evans D. et L. Leighton (1989), «Some Empirical Aspects of Entrepreneurship», *American Economic Review, vol.79,* pp. 519–535.

Ezzrari A. (2008), «Pauvreté et inégalités des conditions de vie au Maroc entre 2001 et 2007 : une approche multidimensionnelle», Haut-Commissariat au Plan du Maroc, Rabat, p.p.1-44.

Fafchamps M. et F. Shilpi (2008), «Isolation and subjective welfare: Evidence from South Asia », Department of Economics, University of Oxford, The World Bank, pp.15-3.

Felk Med A. (1993), « Aménagement foncier 'Remembrement rural' au Maroc, instrument de développement rural », IGT à la Direction des Aménagements Fonciers/AGR, Maroc.

Fertoul Y. (2004), « Les investissements étrangers dans le secteur agricole au Maroc », Mémoire de troisième cycle pour l'obtention du diplôme d'ingénieur d'Etat en agroéconomie, Institut agronomique et vétérinaire de Hassan II, 293 p. Rabat, Maroc.

Findeis J.L., Hallberg M.C. et D.A. Lass (1987), «Off- Farm Employment: Research and Issues», Staff Paper No. 146, University Park: Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, Pennsylvania State University.

Findeis J.L. et V.K. Reddy (1987), «Decomposition of Income Distribution Among Farm Families», *Northeastern Journal of Agricultural Economics, vol.16,* pp.165-173.

Findeis J.L. (2002), «Hired Farm Labor Adjustments and Constraints», In *The Dynamics of Hire Farm Labor, Constraints and Community Responses*, eds J.L. Findeis, A.M. Vandemna, J.M. Larson and J.L. Runyan, pp. 3–13, New York: CABI Publishing.

Findlay R.(1978), « Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology: a simple dynamic model», *Quarterly Journal of Economics, vol. 92, n°1*, pp.1–16.

FAO-Food and Agriculture Organization- (2007), «Un système intégré de recensements et d'enquêtes agricoles », vol. 1, programme mondial du recensement de l'agriculture 2010, Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, Rome, 186 p.

FAO -Food and Agriculture Organization- (2008), «The State of Food and Agriculture: Biofuels, Prospects, Risks and Opportunities», Rome: FAO.

Fosfuri A., Motta M. et T. Ronde (2001), « Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility», *Journal of International Economics vol.* 53, *n°1,* pp. 205-222.

Frey B. et A. Stutzer (2002), *Happiness & Economics. How the economy and institutions affect human well-being*, Princeton University Press.

Fuss M., McFadden D. et Y. Mundlak (1978), « A Survey of Functional Forms in the Economic Analysis of Production ». *In : Production Economics: A Dual Approach to Theory and Applications*, North-Holland, sous la direction de Melvin Fuss et Daniel McFadden.

Garrette B. et Dussauge P. (1995), «Les stratégies d'alliance ». Ed. d'organisation, p.288, Paris, France.

Gibrat R. (1931), «Les inégalités économiques», Paris: Sirey.

Gill J. et R.J. Butter (2003), « Managing instability in cross-cultural joint ventures », Long Range Planning, n°36, pp. 543-563.

Girma S. et K. Wakelin (2001), « Regional underdevelopment: Is FDI the solution? A semi-parametric Analysis », GEP research paper 2001/11, University of Nottingham.

Glewwe P. (1991), «Investigating the Determinants of Household Welfare in the Côte d'Ivoire », *Journal of Development Economics, vol.35*, pp.307-37.

Goddard E., Weersink A., Chen K. et C.G. Turvey (1993), «Economics of Structural Change in Agriculture», *Canadian Journal of Agricultural Economics, n°41*, pp.475-89.

Gonzalez-Diaz M. et L. Vasquez (2008), «Make or buy decisions: a new institutional economics approach », In *New institutional economics : A guidebook* , pp. 255-271.

Görg H. et D. Greenaway (2004), «Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? », *The World Bank Research Observer vol.19, n°2,* pp.171-197.

Gow H. et J.F.M. Swinnen (1998), «Up- and downstream restructuring, foreign direct investment, and hold-up problems in agricultural transition», *European Review of Agricultural Economics, vol. 25, n°3,* pp. 331-350.

Gow, H. et J.F.M. Swinnen (2001), «Private Enforcement Capital and Contract Enforcement in Transition Countries», *American Journal of Agricultural Economics, vol. 83, n°3,* pp.686-690.

Greenaway D., Sousa N. et K. Wakelin (2004), «Do domestic firms learn to export from multinationals? », *European Journal of Political Economy, vol.20,* pp.1027-1043.

Grootaert C. et R. Kanbur (1995), «The Lucky Few Amidst Economic Decline: Distributional Change in Côte d'lvoire as Seen Through Panel Data Sets, 1985-88», *Journal of Development Studies, vol.31, n°.4.*

Grootaert C., Kanbur R. et G. Oh (1997), «The dynamics of welfare gains and losses : An Africain case study», *The Journal Development Studies, vol.33, n°5,* pp.635-657.

Guillaumin P. (2010), « L'implication des entreprises européennes de la filière fruits et légumes dans la production des pays d'Afrique du Nord : caractérisation des acteurs, mode de présence et relations avec les structures locales », mémoire de recherche, 60 p., INRA-MOISA, Montpellier, France.

Gulati A., Minot N., Delgado, C. et S. Bora (2005), «Growth in High-Value Agriculture in Asia and the Emergence of Vertical Links with Farmers». *Paper presented at the workshop Linking Small-scale Producers to Markets: Old and New Challenges,* The World Bank.

Gwynne R. (1999), «Globalisation, Commodity Chains and Fruit Exporting Regions in Chile», *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie, vol.90, n°2,* pp. 211–25.

Hallam A. (1993), ed. «Empirical Studies of Size, Structure, and Efficiency in Agriculture», *Size, Structure, and the Changing Face of American Agriculture,* pp. 204-31

Hallam D. (2009), «International investments in agricultural production», Expert Meeting on How to Feed the World in 2050, Food and Agriculture Organization of the United Nations Economic and Social Development Department.

Hart P.E. et N. Oulton (1995), « Growth and Size of Firms », National Institute of Economic and Social Research Discussion Paper, n°77.

Hart P.E. et N. Oulton (1996), « Growth and Size of Firms », *The Economic Journal, vol. 106, n°438,* pp. 1242-1252.

Hattab-Christmann M. (2001), « Investissements directs à l'étrangers et développement local : les limites des politiques d'attractivité», *Critique économique n°*6.

Hattab-Christmann M. (2004), « Attractivité des territoires et développement versus attractivité et recompositions territoriales, le rôle des accords bilatéraux sur l'investissement », premières journées du développement du GRES, le concept de développement en débat, 16 et 17 septembre, 2004, pp.1-21.

Hattab-Christmann M. (2007), « Dynamiques de développement local et coordinations entre acteurs entre capital social et proximités », REDES, Santa Cruz do Sul, vol.12, n°1, pp.176-194.

Hattab-Christmann M. (2009), « Mutations dans l'industrie aéronautique française et nouvelles localisations au Maroc, vers l'émergence de nouveaux territoires de l'aéronautique ?», *Géographie, économie, Société, 2009/3, vol.11,* pp.251-274.

HCP- Haut Commissariat au Plan -(2005), « Annuaire statistique régional du Souss-Massa-Draâ », Agadir, Maroc.

HCP- Haut Commissariat au Plan- (2006), « Annuaire statistique régional du Souss-Massa-Draâ », Agadir, Maroc.

HCP- Haut Commissariat au Plan-(2007), « Annuaire statistique régional du Souss-Massa-Draâ », Agadir, Maroc.

HCP- Haut-Commissariat au Plan-(2008), «Les indicateurs sociaux au Maroc en 2008», Rabat, Maroc.

HCP- Haut Commissariat au Plan-(2008a), « Annuaire statistique régional du Souss-Massa-Draâ », Agadir, Maroc.

HCP- Haut-Commissariat au Plan-(2008b), «Les indicateurs sociaux au Maroc en 2008», Rabat, Maroc.

Henson S. J., Loader R.J. et A. Brouder (2000), «Food safety standards and exports of perishable products from developing countries: fish exports from East Africa to the European Union», *American Journal of Agricultural Economics, vol.82, n°5,* p.1159–1169.

Herrera J., Razafindrakoto M. et F. Roubaud (2006), «Les déterminants du bien-être subjectif : une approche comparative entre Madagascar et le Pérou », Document de travail Développement Institutions et Analyse de Long terme/2006-01, pp.1-29.

Hidane A., Bernoussi F., et M. Tourkmani, (2002), «Diagnostic de l'attractivité du Maroc pour les IDE», Ministère des Finances et de la Privatisation du Maroc, Direction de la politique économique générale, Rabat, Maroc.

Hobbs J.E. et L.M. Young (2000), « Closer vertical coordination in agri-food supply chains: Conceptual framework and preliminary evidences », *Supply Chain Management, vol.5, n°3,* p.131-142.

Holloway G., Nicholson C., Delgado C., Staal S. et S. Ehui (2000), «Agroindustrialisation through institutional innovation: Transaction costs, cooperatives and milk-market development in the East-African Highlands», *Agricultural Economics, vol. 23,* pp.279–288.

Huffman W.E. (1991), «Agricultural Household Models: Survey and Critique», *Multiple Job Holding Among Farm Families,* M.C. Hallberg, J.L. Findeis et D.A. Lass (eds.), Iowa State University Press, Ames.

INSEE-Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, http://www.insee.fr/fr/, consulté le 2 juillet 2012.

Jarvis L. et E. Vera-Toscano (2004), «*The Impact of Chilean Fruit Sector Development on Female Employment and Household Income*», Policy Research Working Paper Series 3263, Washington, DC: The World Bank.

Javorcik B.S. (2004). « Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages», *American Economic Review, vol. 94,* pp. 605-627.

Jensen M. C. et W. H. Meckling (1976), «Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure», *Journal of financial economics, vol.3,* pp.305-360.

Jordaan J. (2005), «Determinants of FDI-induced externalities: new empirical evidence for Mexican manufacturing industries», *World Development, vol. 33, n°12,* pp.2103–2118.

Joskow P.L. (1985), «Vertical integration and long term contracts: the case of coal- burning electric generating plants », *Journal of law, economics and organization, vol.1, n°1,* pp.33-80.

Joskow P.L. (2005), «Vertical integration », In *Handbook of New Institutional Economics,* C. Ménard et M.M.Shirley (Eds), springer. pp. 319-346.

Jovanovic B. (1982), « Selection and Evolution of Industry », *Econometrica,vol.50,* pp.649-670.

Key N. et D. Runsten (1999), «Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production», *World Development, vol. 27, n°2,* pp.381–401.

Kirsten J. et K. Sartorius (2002), « Linking agribusiness and small-scale farmers in developing countries farmers in developing countries: is there a new role for contract farming? », *Development Southern Africa, vol.19, n°. 4,* pp. 503-529.

Klein B. (1980), «Transaction Costs Determinants of 'Unfair' Contractual Arrangements », *American Economic Review, vol.70,* pp.356–362.

Kochar A. (1999), «Smoothing consumption by smoothong income : Hours-of-work responses to idiosyncratic agricultural shocks in rural India», *The review of economics and statistics, vol.81, n°1,* pp. 50-61.

Kokko A. (1994), «Technology, market characteristics and spillovers», *Journal of Development Economics, vol.43, n°2,* pp.279–293.

Kokko A., Zejan M. et R. Tansini, (2001), «Trade regimes and spillover effects of FDI: evidence from Uruguay», *Weltwirtschaftliches Archiv,* vol.137, n°1, pp.124–149.

Konings J. (1997), «Firm Growth and Ownership in Transition Countries», *Economic Letters, vol.55,* pp.413-18.

Korovkin T. (1992), «Peasants, Grapes and Corporations– the Growth of Contract Farming in a Chilean Community», *Journal of Peasant Studies, vol.19, n°2,* pp.228–54.

Kreps D. et R. Wilson (1982), «Reputation and Imperfect Information», *Journal of Economic Theory, vol.27,* pp.253–279.

Kritzinger A., Barrientos S. et H. Rossouw (2004), «Global Production and Flexible Employment in South African Horticulture: Experiences of Contract Workers in Fruit Exports», *Sociologia Ruralis, vol.44, n°1,* pp.17–39.

Kumbhakar S. (1993), «Short-Run Returns to Scale, Farm Size, and Economics Efficiency», *Review of Economics and Statistics, vol.75,* pp.336-341.

Lall S. (1980), «Vertical Inter-firm Linkages in LDCs: An Empirical Study», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol.42,* pp.203-226.

Lanjouw P. (2001), « The rural non-farm sector: issues and evidence from developing countries », *Agricultural Economics, vol.26, n°23,* pp.1-23.

Lara S.M. (1993), « Le conditionnement des produits maraîchers dans l'état de Sinaloa: ou comment une qualification se façonne à travers solidarités et conflits », *Cahiers du GEDISST,* vol.7, pp.97–109, Paris: IRESCO-CNRS.

LCLE- Le Cercle Les Echos -(2012), « Accord de libre-échange agricole avec le Maroc : pourquoi l'Europe ne peut pas y échapper », http://lecercle.lesechos.fr, consulté le 14 septembre 2012.

Le Matin (2012a), « Maroc-UE, l'accord agricole est approuvé ». http://www.lematin.ma, consulté le 14 septembre 2012.

Le Matin (2012b), « Partenariat Maroc-UE, l'accord agricole opérationnel dès juillet ». http://www.lematin.ma. Consulté le 14 septembre 2012.

Luccioni J. (1945), « *Le Habous ou Wakf »,* Casablanca, p.15.

Maertens M. et Johan. F.M. Swinnen (2009), « Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal». *World Development, vol. 37, n°1,* pp. 161-178.

Markusen J. et A. Venables (1999), « Foreign direct investment as a catalyst for industrial development», *European Economic Review, vol.43,* pp.335–356.

Mayer K.E. (2003), «FDI spillovers in emerging markets: a literature review and new perspectives», DRC Working Papers Foreign Direct Investment in Emerging Markets , Centre for new and emerging markets, London Business School, n°15.

Ménard C. (2004), «The economics of hybrid organizations», *Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol.160, n°3,* pp.345-376.

Ménard C. et E. Valceschini (2005), «New institutions for governing the agri-food industry», Oxford university press, *European Review of Agricultural Economics, vol. 32, n°3,* pp.421-440.

Mighell Ronald L. et A. Jones (1963), « Vertical Coordination in Agriculture». *Agricultural Economic Report n°19*, February 1963,U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Farm Economics Division.

MADRPM - Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche Maritime- (1996), le Recensement Général de l'Agriculture, Rabat, Maroc.

MADRPM - Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche Maritime - (2000), « Stratégies des filières de la production végétale à l'horizon 2020 », Colloque national de l'agriculture et du développement rural, 19 et 20 juillet 2000, Rabat, Maroc.

MADRPM - Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche Maritime - (2002), Direction de la Programmation et des Affaires Economiques), «Dispositif d'Incitations des Investissements Privés en Agriculture et plan quinquennal du secteur agricole : 2002-2004», Rabat, Maroc.

MADRPM - Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche Maritime -(2008), «Stratégie Maroc Plan Vert», intervention du Ministre de l'agriculture marocain au Salon International de l'Agriculture de Meknès.

MAPM -Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime - (2008), « Présentation et perspectives du secteur des fruits et légumes au Maroc ».

MAPMADA-Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, Agence pour le Développement Agricole -(2010), *Le Plan Maroc Vert : Stratégie et mise en œuvre*, Conférence du Directeur Général de l'ADA, Rabat, octobre, 2010.

MAE - Ministère des Affaires Etrangères- (1998), circulaire du Premier Ministre, n°44/98 relatif à la mise en place d'une commission interministérielle des investissements, 28 septembre 1998, Rabat, Maroc.

MEF-Ministère de l'Economie et des Finances -(2010*), Rapport économique et financier*, projet de loi de finances pour l'année budgétaire 2011, Rabat, Maroc.

MEF-Ministère de l'Economie et des Finances-(2011), «Tableau de bord des indicateurs macro-économiques », Direction des études et des prévisions financières, mai, 2011, Rabat, Maroc.

McCulloh N. et M. Ota (2002), «Export horticulture and poverty in Kenya», IDS Working Paper 174. Sussex: Institute for Development Studies.

Minten, B., Randrianarison L. et J. F. M. Swinnen (2006), «Global retail chains and poor farmers: Evidence from Madagascar», LICOS Discussion Paper No. 164, Centre for Institutions and Economic Performance, Leuven.

Minten B., Randrianarison L. et J.F.M. Swinnen, (2009), « Global retail chains and poor farmers; evidence from Madagascar », *World Development, vol. 37, n°.11,* pp. 1728–1741.

Mishra, A.K. et B.K. Goodwin (1997), «Farm Income Variability and the Supply of Off-farm Labor », *American Journal of Agricultural Economics***,** *vol.79,* August, 1997, pp. 880-887.

Mishra A.K, El-Osta H.S., Morehart M.J., Johnson J.D. et J.W. Hopkins (2002), «Income,Wealth, and the Economic Well-Being of Farm Households», Farm Sector Performance and Well-Being Branch, Resource Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Agricultural Economic Report, n°.812.

Miyamoto K. (2003), «Human Capital Formation and Foreign Direct Investment in Developing Countries», *Working Paper* n°. 211, 49 p.

Morduch J. (1999), «The microfiance promise», *Journal of Economic Literature, vol. 37, n°.4,* December, 1999, pp. 1569-1614

Nelson R. et S. Winter (1982), «*An Evolutionary Theory of Economic Change*», Cambridge, MA, Harvard University Press.

OCM - Office des Changes du Maroc-(2012), http://www.oc.gov.ma, consulté le 16 aout 2012.

ORMEVA-RSMD -Office Régional de la Mise En Valeur Agricole de la Région de Souss-Massa-Draa -(2000), « Données monographiques et socio-économiques des communes des provinces de la région de Souss-Massa-Draa », Agadir, Maroc.

ORMEVA-RSMD -Office Régional de la Mise En Valeur Agricole de la Région de Souss-Massa-Draa - (2007), « Présentation générale et perspectives du secteur des fruits et légumes dans la région du Souss-Massa-Draa », Agadir, Maroc.

ORMEVA-RSMD- Office Régional de la Mise En Valeur Agricole de la Région de Souss-Massa-Draa - (2010), « Données monographiques et socio-économiques des communes des provinces de la région de Souss-Massa-Draa », Agadir, Maroc.

ORMEVA-RSMD- Office Régional de la Mise En Valeur Agricole de la Région de Souss-Massa-Draa - (2011), « Entretien avec des chefs de services de l'ORMEVA», Agadir, Maroc.

ORMEVAL- Office Régional de Mise En Valeur Agricole de Loukkos- (2009), « Présentation générale du périmètre agricole de Loukkos », Larrache, Maroc.

Ortiz S. et S. Aparicio (2007), «How Labourers Fare in Fresh Fruit Export Industries: Lemon Production in Northern Argentina», *Journal of Agrarian Change, vol. 7, n°3,* pp. 382-404.

Oxley J.E. et S. Silverman (2008), «Inter-firm alliances: A new institutional economics approach», In *New institutional economics: A guidebook*, E. Brousseau and J.M. Glachant (Eds), Cambridge university press, pp. 209-234.

Park S.H. et G.R. Ungson (1997), «The effect of national culture, organizational complementarity and economics motivation on joint venture dissolution», *The Academy of Management Journal, vol.40, n°2,* pp.279-307.

PE-Parlement Européen-(2012a), « Accord UE-Maroc sur les mesures de libéralisation réciproques en matière de produits agricoles et de produits de la pêche », textes adoptés par le parlement européen, http://www.europarl.europa.eu, consulté le 14 septembre 2012.

PE-Parlement Européen -(2012b), « Accord UE-Maroc : boosteur des relations Euromed ou menace pour l'agriculture familiale ? ». http://www.europarl.europa.eu/news/fr. consulté le 14 septembre 2012.

PNM-Portail National du Maroc-(2012), « L'accord de libre-échange agricole Maroc-UE, une reconnaissance du sérieux et de la crédibilité du Royaume ».http://www.maroc.ma/PortailInst/fr. consulté le 14 septembre 2012.

Pradhan M. et M. Ravallion (2000), «Measuring Poverty Using Qualitative Perceptions of Consumption Adequacy», *Review of Economics and Statistics, vol. 82, n°3,* pp. 462-471.

Rastoin J.L, Benabderrazik H., El Hadad-Gauthier F., Emlinger C. et J-C. Montigaud (2009), «Perspectives et instruments de coopération régionale euro-méditerranéenne dans la filière des fruits et légumes (PICFL-MED) : Rapport », PICFL-MED report, p.171.
http://www.prodinra.inra.fr/prodinra/pinra/data/2009/06.

Ravallion M. et M. Lokshin (2002), "Self-rated economic welfare in Russia", *European Economic Review, vol.46,* pp. 1453–1473.

Reardon T., Matlon P. et C. Delgado (1988), «Coping with household-level food insecurity in drought-affected areas of Burkina-Faso», *World Development, vol.16, n°.9,* pp.1065-1074.

Reardon T., Berdegué J., Barrett C.B. et K. Stamoulis (2006), «Household income diversification into rural nonfarm activities», Johns Hopkins university press.

Reardon T. et C.P. Timmer (2007), «Transformation of Markets for Agricultural Output in Developing Countries Since 1950: How Has Thinking Changed? ». In *Handbook of agricultural economics* (*vol* 3A): *Agricultural development: Farmers, farm production, and farm markets*. Eds. R. Evenson, Pingali P. et T.P. Schultz.

Reardon T., Barrett C.B., Berdegué J.A. et J.F.M. Swinnen (2009), «Agrifood Industry Transformation and Small Framers in Developing countries», *World Development, vol. 37,* pp.1717-1727.

RGA- Recensement Général de l'Agriculture - (1996), Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, la Région de Souss Massa Draâ, Maroc.

RGPH- Recensement Général de la Population et de l'Habitat - (1994), Région de Souss Massa Draâ, Maroc.

RGPH- Recensement Général de la Population et de l'Habitat - (2004), Région de Souss Massa Draâ et périmètre de Loukkos, Maroc.

Rizov M. et E. Mathijs (2003), «Farm Survival and Growth in Transition Economies: Theory and Empirical Evidence from Hungary»**,** *Post-Communist Economies, vol.15, n°.2,* pp.227-242.

Rose E. (2001), «Ex ante and ex post labor supply response to risk in a low-income area», *Journal of development economics, vol.64,* pp.371-388.

Rozenzweilg M. et K. Wolpin (1993), « Credit market constraints, consumption smoothing and the accumulation of durable production assets in low-income countries: investments in bullocks in India», *Journal of political economy, n°101,* pp. 233-244.

Runsten, D. et N. Key (1996), «Contract farming in developing countries: theoretical issues and analysis of some Mexican Cases», Report LC/L.989. Santiago, Chile: UN-ECLAC.

Salon International de l'Agriculture de Meknès -SIAM- (2008), « Stratégie Maroc Plan Vert », Intervention du Ministre de l'agriculture, Avril, 2008, Meknès, Maroc.

Sartorius K. et J. Kirsten (2007), « A framework to facilitate institutional arrangements for smallholder supply in developing countries: an agribusiness perspective », *Food Policy, vol. 32, n°5-6,* pp. 640-655.

Schmitt G. (1991), « Why is the agriculture of advanced Western economies still organized by family farms? Will this continue to be so in the future», *European Review of Agricultural Economics, vol. n°18,* pp.443-458.

Schurman R.A. (2001), «Uncertain Gains: Labor in Chile's New Export Sectors», *Latin American Research Review, vol. 36, n°2,* pp. 3–30.

Sen A. (1987), « The standards of living », The tanner lectures on humans values, Clare Hall, Cambridge university press, pp.1-49.

Serghini .H et W. Tyner (2005), « Des éléments de réformes du secteur agricole marocain », mai, 2005.

Serghini H. (2007), « Impacts de la filière des fruits et légumes sur le secteur agricole et l'économie marocains », décembre, 2007.

Sinani E. et K. Meyer (2004), « Spillovers of technology transfer from FDI: the case of Estonia», *Journal of Comparative Economics, vol.32,* p.445–466.

Singh S. (2002), « Contracting out solutions: Political economy of contract farming in the Indian Punjab», *World Development, vol 30, n°9,* pp. 1621-1638.

Smeeding T., Saunders P., Coder J., Jenkins S., Fritzell J., Hagenaars A., Hauser R. et M. Wolfson (1993), «Poverty, inequality and family living standards impacts across seven nations: The effect of non-cash subsidies for health, education and housing», *Review of Income and Wealth, vol. 39 , n°3,* pp. 229-256.

Smith J.D. et J.N. Morgan (1970), «Variability of Economic Well-Being and its Determinants», *The American Economic Review, vol. 60, n°.2,* pp.286-295.

Sudhir A. et J.H. Harris (1994), «Choosing a welfare indicator», *The American Economic Review, vol.84, n°2,* papers and proceedings of the hundred and sixth annual meeting of the American Economic Association, pp.226-231.

Sumner D. et J. Leiby (1987), «An Econometric Analysis of the Effect of Human capital on Size and Growth among Dairy Farms», *American Journal of Agricultural Economics, vol.69,* pp. 465-70.

Swinnen J.F.M. (2005), «When the Market Comes to You. Or Not. The Dynamics of Vertical Coordination in Agrifood Chains in Eastern Europe and Central Asia », Washington D.C.: The World Bank.

Swinnen J. F. M., Dries L., Noevet N. et E. Germenji (2006), «Foreign investment, supermarkets, and the restructuring of supply chains: Evidence from Eastern European dairy sector», LICOS Discussion Paper No.165, Centre for Institutions and Economic Performance, Leuven.

Swinnen J.F.M. (2009), « Reforms, globalization, and endogenous agricultural structures », *vol. 40, n°s1,* pp. 719-732.

Thomas R.W. (1977), « A Review of Income Concepts Used in Economic Analysis», Report prepared by Abt Associates for the Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, Department of Health, Education and Welfare.

Tilman B. (2004), «The effects of farm household activity choices in post-war Mozambique », DIW-Diskussionspapiere, n°143, http://hdl.handle.net/10419/18109.

Tweeten L. (1984), «Causes and Consequences of Structural Change in the Farming Industry», National Planning Association, Report #207, Washington DC.

Upton M. et S. Haworth (1987), «The Growth of Farms », *European Review of Agricultural Economics, vol.14,* pp. 351-66.

Von Braun J. et R. Meinzen-Dick (2009), «Land grabbing' by foreign investors in developing countries», *IFPRI Policy Brief,* n°13, Washington, D.C.: IFPRI. www.ifpri.org/pubs/bp/bp013. consulté le 2 Juin 2009.

Wang J-Y. et M. Blomström (1992), «Foreign investment and technology transfer: A simple model», *European Economic Review, vol.36, n°1,* pp.137-155.

Weatherspoon D. D. et T. Reardon (2003), «The rise of supermarkets in Africa: implications for agrifood FDI systems and the rural poor», *Development Policy Review, vol.21, n°3,* pp.333–356.

Weisbrod B.A. et W.L. Hansen (1968), «An Income-Net Worth Approach to Measuring Economic Welfare», *The American Economic Review, vol. 58, n°.5,* Part 1, pp. 1315-1329.

Weiss C.R. (1999), «Farm Growth and survival : Econometric evidence for individual farms in Upper Austria», *American Journal of Agricultural Economics, n°81,* pp.103-116.

Weiss C.R., (2001), «On flexibility», *Journal of Economic Behavior & Organization, vol. 46,* pp.347–356.

Williamson O.E. (1975), « Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications», New York, Free Press, 286 p.

Williamson O.E. (1979), « Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics, vol.87, n°22,* pp.233-261.

Williamson O.E. (1983), « Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange», *American Economic Review, vol. 73,* pp.519–540.

Williamson O.E. (1985), «The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting», New York, Free Press, 25 p.

Williamson O.E. (1991), «Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives», *Administrative science quarterly, vol.36, n°2,* pp.269-296.

Williamson O.E. (1994), «Les institutions de l'économie», Traduit de : The Economic Institutions of Capitalism (1985), Paris, éditions Inter Editions, 404 p.

Williamson O.E. (1996), « The Mechanisms of Governance », New York, Oxford University Press, 448 p.

Williamson O.E. (2002), «Examining economic organization through the lens of contract», *Industrial and Corporate Change, vol.12, n°4,* pp.917-942.

Zimmermann A., Heckelei T. et I.P. Domínguez (2009), « Modelling farm structural change for integrated ex-ante assessment: review of methods and determinants? », *Environmental Science & Policy, vol. 12,* pp. 601-618.

ANNEXES

Annexe n°1. « Réformes institutionnelles et économiques relatives à l'attractivité des IDE au Maroc »

Réformes d'ordre législatif

Les réformes d'ordre législatif consistent en un assainissement de l'environnement juridique des affaires favorisant une attractivité croissante de l'investissement étranger. Dans ce cadre, l'action des pouvoirs publics s'est concrétisée à travers cinq mesures : i) la réforme du droit des affaires ; ii) la règlementation sur la concurrence ; iii) la réforme des codes d'investissement ; iv) les textes juridiques relatifs à la protection des investissements étrangers.

La réforme du droit des affaires a concerné le code du commerce en 1996 (Dahir n° 1-96-83, 1996) ainsi que la loi sur la société anonyme (DJO, 1996). Sur le plan économique, cette réforme est considérée comme une incitation aux entreprises installées au Maroc pour se restructurer et s'adapter aux nouvelles exigences du développement économique et d'une grande intégration au marché mondial. Sur un plan juridique, cette réforme introduit des dispositions assurant : une plus grande protection des actionnaires, une forme d'administration dualiste avec un directoire et un conseil de surveillance. Adopté durant les années 2000, *ce dispositif* a introduit des règles affirmant le principe de la liberté des prix, la loyauté et la transparence commerciale.

La réforme des codes d'investissements a été adoptée en 1995 (DJO, 1995). Cette réforme a été mise en place afin d'atteindre huit objectifs qui peuvent être résumés dans les axes suivants :

- une élaboration des procédures d'encouragements des investissements ;
- une simplification de l'acte d'investissement par l'intégration des avantages accordés aux investisseurs dans le droit commun ;
- un meilleur appui aux investisseurs par la mise en place d'une structure d'accueil et d'orientation des investissements ;
- une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés à 35% ainsi qu'une exonération durant les cinq premières années en faveur des entreprises exportatrices ;
- une exonération totale de la taxe sur la valeur ajoutée et un prélèvement fiscal à l'importation (des taux de douanes sur les importations variables de 2,5 à 10%) aux biens d'équipement liés à un investissement ;
- une exonération totale des actes d'acquisition des terrains à la réalisation d'un projet d'investissement (sous condition de le réaliser dans les 24 mois qui suivent) ;
- une exonération de l'impôt sur la patente et de la taxe urbaine pour l'ensemble des activités et des biens d'équipement ;
- une harmonisation des taux maximums et des assiettes des impôts locaux.

Le Maroc est signataire de plusieurs conventions relatives à la protection des investissements étrangers : i) la convention instituant l'agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) en 1985 ; ii) la convention sur le règlement des différentiels en matière d'investissements entre les

Etats et les nationaux d'autres Etats (CRDI) en 1967 ; iii) la convention sur la reconnaissance et l'application des sentences arbitrales étrangères en 1959 ; iv) la convention pour la protection et la propriété industrielle en 1959.

Réformes d'ordre institutionnel

Dans un but d'encourager les IDE, de réduire la complexité des procédures et des lourdeurs administratives, l'Etat marocain a adopté trois mécanismes institutionnels : i) une commission interministérielle des investissements ; ii) une structure administrative chargée des investissements ; iii) les centres régionaux d'investissements.

La commission interministérielle des investissements est chargée de statuer sur les problèmes entravant la réalisation de projets d'investissements et d'agréer également les conventions liant l'Etat à des investisseurs (MAE, 1998). Quant à la structure chargée de la promotion des investissements, elle a pour objectif une amélioration des conditions administratives d'accueil de l'investisseur. Les centres régionaux d'investissement ont été créés par la lettre royale du 9 janvier 2002. Ils ont comme principales missions : la décentralisation, la simplification des procédures, la proximité et l'unicité de l'interlocuteur au niveau régional, l'aide aux investisseurs dans la création et le fonctionnement des entreprises, la gestion des différents litiges entre les investisseurs et l'administration en proposant des solutions à l'amiable.

Financement des investissements

Les pouvoirs publics ont mis en place trois principaux mécanismes afin de garantir aux investisseurs des sources de financement nécessaires : i) la réforme bancaire ; ii) la réforme du cadre comptable ; iii) la conversion de la dette étrangère en investissements.

La réforme bancaire adoptée depuis les années 1990 (DJO, 1993), stipule un certain nombre de mesures de libéralisation du système bancaire : i) la levée de l'encadrement du crédit en 1993 ; ii) l'assouplissement progressif des emplois obligatoires pour permettre aux banques de restaurer et d'étendre leurs activités en fonction de leur stratégie propre ; iii) la libéralisation des conditions des taux d'intervention vis-à-vis de la clientèle ; iv) des dispositions novatrices dont le renforcement de la réglementation prudentielle à travers le réaménagement du coefficient de division des risques, la révision du coefficient minimum de solvabilité, le réaménagement du coefficient de liquidité.

Afin d'améliorer l'information financière sur les entreprises exerçant au Maroc, les pouvoirs publics ont mis en place la réforme du cadre comptable, impliquant une généralisation de l'usage du « code général de normalisation comptable » (DJO, 1992). Ce code constitue le référentiel théorique et pratique de la nouvelle normalisation comptable marocaine, rapprochée aux principes et règles standards internationaux. Par ailleurs, le Maroc a poursuivi le programme d'une gestion active des dettes extérieures, permettant la conversion d'une partie de dettes extérieures en investissements publics et privés. Ce programme a permis également le refinancement de la dette onéreuse et le réaménagement de la structure en devises de la dette extérieure. A titre indicatif, le mécanisme de refinancement de la dette onéreuse a porté sur 400 millions de dollars jusqu'en 2001 (Hidane *et al.*, 2002).

Mesures fiscales

Les pouvoirs publics ont veillé à la mise en place d'un cadre fiscal attrayant pour les investisseurs à travers une adoption de trois mesures : i) les modifications du code des douanes ; ii) un accord de création d'une zone de libre-échange avec l'Union Européenne ; iii) la réforme fiscale.

Le code des douanes a connu trois modifications majeurs en juin 2000 : i) l'octroi d'avantages douaniers et fiscaux aux programmes d'investissement d'envergure ; ii) la rationalisation et la simplification du tarif douanier par la réduction du nombre de quotités tarifaires en douane ; iii) la simplification des procédures douanières en faveur des biens importés mobilisés dans l'investissement. L'accord de la création d'une zone de libre-échange avec l'Union Européenne a été conclu en février 1996 dans le cadre de « l'Accord d'association Maroco-Européen ». Cet accord est fondé sur deux principaux piliers : i) un renforcement du dialogue politique et de la coopération économique, culturelle et technique ; ii) une élimination progressive de tous les droits de douane à l'importation au Maroc de produits manufacturés européens et ce sur une période de 12 ans (1998-2010). Ce démantèlement des droits de douane a été effectué en fonction des produits selon quatre rythmes : immédiat, rapide, moyen et lent.

Le Maroc avait entrepris une réforme fiscale entre 1985 et 1990. Cette réforme est fondée sur les principes suivants : i) une baisse d'environ 25% du taux d'imposition relatif à l'impôt sur les sociétés depuis 1988 ; ii) des exonérations d'impôts depuis 1997 selon le lieu d'implantation du projet d'investissement et la destination de la production.

Annexe n°2. « Différents institutions et cadres professionnels au Maroc collaborant dans la communication de données mobilisées dans les travaux de thèse »

Institution	Cadre	Localisation	Types de données
Ministère de l'Agriculture, Développement Rural et de la Pêche Maritime (MADRPM)	Chef de la division de production Bio et labélisation (M. Chibane)	Rabat	Entretien personnalisé relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur agricole au Maroc (juin, 2009)
Ministère de l'Agriculture, Développement Rural et de la Pêche Maritime (MADRPM)	Directeur général de la direction des stratégies et des statistiques au Ministère de l'agriculture (M. Kamili)	Rabat	Entretien personnalisé relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur agricole au Maroc et les nouvelles stratégies agricoles de la promotion des IDE (juin, 2009)
Ministère de l'Agriculture, Développement Rural et de la Pêche Maritime (MADRPM)	Directeur de la division de production horticole au Ministère de l'agriculture (M. Bourfoune)	Rabat	Entretien personnalisé relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur agricole au Maroc (juin, 2009)
Office des Changes du Maroc (OCM)	Cellule de communication et de documentation de l'OCM	Rabat	Communication des statistiques et des rapports sur les IDE au Maroc (juin, 2009)
Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE)	Directeur de la direction technique à l'EACCE (M. Taraf)	Casablanca	Entretien portant sur l'accréditation accordée par l'Union Européenne à l'EACCE en matière de contrôle des exportations, les évolutions des IDE dans le secteur maraîcher et leur contribution dans les exportations marocaines (juin, 2009)
Chambre Française de Commerce et d'Industries du Maroc (CFCIM)	Responsable des recherches économiques (Mme Chibani)	Casablanca	Communication des supports sur les instruments et les stratégies d'appui aux investisseurs français dans les deux secteurs agricole et agroalimentaire au Maroc (juin, 2009)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Souss-Massa-Draa (ORMEVA-RSMD)	Directeur Général de l'ORMEVA-RSMD (M. Gourma)	Agadir	Entretien personnalisé relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur agricole dans la région de Souss-Massa-Draa (juin, 2009)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Souss-Massa-Draa (ORMEVA-RSMD)	Directeur du service de la production végétale (M. Bellouch)	Agadir	Entretien personnalisé relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur agricole dans la région de Souss-Massa-Draa (juin, 2009)
Association des Producteurs et Exportateurs des Fruits et Légumes (APEFEL)	Directeur Général de l'APEFEL (M. Serghini)	Agadir	Entretien relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur maraîcher dans la région de Souss-Massa-Draa : flux et profils des IDE, secteurs d'activités, contributions dans les productions et les exportations marocaines (juin, 2009)

Institution	Cadre	Localisation	Types de données
Entreprise privée dans le secteur maraîcher	Producteur et ex-président de l'APEFEL (M. Zahidi)	Agadir	Entretien sur l'environnement de développement des IDE dans le secteur maraîcher dans la Région de Souss-Massa-Draa (juin, 2009)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Loukkos (ORMEVAL)	Directeur du service de la production végétale à l'ORMEVAL (M. Fegrouche)	Larache	Entretien personnalisé à l'environnement de développement des IDE dans le secteur maraîcher dans le périmètre du Loukkos (juin, 2009)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Loukkos (ORMEVAL)	Responsable de service des statistiques et des stratégies à l'ORMEVAL	Larache	Eléments de cadrage sur la filière de fraise dans le périmètre de Loukos (juin, 2009)
Association Marocaine des Conditionneurs et Exportateurs de la Fraise (AMCEF)	Président de l'AMCEF (M. Alamouri)	Larrache	Entretien relatif à l'environnement de développement des IDE dans le secteur de fraise dans la région du Loukkos (juin, 2009)
Agence pour le Développement Agricole (ADA)	Directeur Général de l'ADA (M. Hajjaji)	Rabat	Entretien relatif aux grandes stratégies du Plan Maroc Vert et leurs implications sur l'accès au foncier agricoles par les investisseurs étrangers dans le secteur agricole (janvier, 2010)
Agence pour le Développement Agricole (ADA)	Directeur de l'ingénierie des projets à l'ADA (M. Tazi)	Rabat	Entretien relatif à la gestion et l'état d'avancement des projets menés dans le cadre du Plan Maroc Vert (janvier, 2010)
Agence pour le Développement Agricole (ADA)	Division de l'agrégation à l'ADA (M. Tadili)	Rabat	Entretien relatif aux projets d'agrégation des producteurs marocains dans le cadre du Plan Maroc Vert (janvier, 2010)
Agence pour le Développement Agricole (ADA)	Cellule de communication à l'ADA (Mme. Sqalli)	Rabat	Communication de divers supports relatifs à la stratégie « Plan Maroc Vert » (janvier, 2010)
Direction Régionale de l'Agriculture (DRA)	Chefs de services des statistiques et des stratégies à la DRA (Mme Abouali et M. Redouane)	Agadir	-Communication des résultats de Recensement Général de l'Agriculture (RGA) de 1996 (janvier, 2010) -Communication de la base de données relative aux données socioéconomiques et monographiques des communes concernées par notre étude (septembre, 2011)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Souss-Massa-Draa (ORMEVA-RSMD)	Directeur du centre technique agricole de Belfaa, subdivision de Massa (M. Dermoumi)	Commune de Belfaa	Liste et caractéristiques des IDE implantés dans le secteur agricole dans la RSMD (janvier, 2010)
Haut-Commissariat au Plan (HCP), direction régionale de la région de Souss-Massa-Draa	Directeur du service des statistiques du HCP (M. Belmouden)	Agadir	Communication des statistiques et des études socioéconomiques sur la région du Souss-Massa-Draa (janvier 2010 et mai, 2011)

Institution	Cadre	Localisation	Types de données
Université d'Ibn Zohr, Faculté de lettres et sciences humaines, Agadir	Enseignant-chercheur à l'université d'Ibn Zohr, Faculté de lettres et sciences humaines, Agadir (M. Bouchelkha)	Agadir	-Entretien personnalisé relatif aux mutations socio-spatiales dans les milieux ruraux de la région de Souss-Massa-Draa (janvier, 2010). -Communication des études scientifiques portant sur les milieux ruraux dans le Souss-Massa-Draa (janvier, 2010).
Université d'Ibn Zohr, Faculté de lettres et sciences humaines, Agadir	Responsable de documentation à la faculté de lettres et sciences humaines à Agadir (M. Hussein Boussaim)	Agadir	Communication des différentes études socioéconomiques sur les milieux ruraux dans le Souss-Massa-Draa (janvier, 2010)
Association des Producteurs et Exportateurs des Fruits et Légumes (APEFEL)	Responsable du service administratif et financier	Agadir	-Communication de la liste des producteurs de fruits et légumes affiliés à l'APEFEL. -Eléments de cadrage sur la filière de fruits et légumes dans la RSMD (juillet, 2011)
Chambre d'Agriculture de la Région de Souss-Massa-Draa	Directeur Général de la Chambre d'Agriculture	Agadir	-Validation de la représentativité des effectifs de l'échantillonnage de la population concernée par notre enquête quantitative (mai, 2011) -Communication des coordonnées de producteurs maraîchers affiliés à la Chambre d'Agriculture (mai, 2011)
Agence du Bassin Hydraulique (ABH) de la Région du Souss-Massa-Draa	Responsable de communication et documentation à l'ABH	Agadir	Communication des études sur les ressources hydriques superficielles et souterraines dans la région de Souss-Massa-Draa (septembre, 2011)
l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Complexe Horticole D'Agadir (IAV-CHA)	Centre de documentation de l'IAV-CHA	Ait Melloul	Etudes technicoéconomiques sur les principales cultures maraîchères dans la RSMD (septembre, 2011)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Souss-Massa-Draa (ORMEVA-RSMD)	Directeur de l'ORMEVA, province d'Inzegane-Ait Melloul	Ait Melloul	-Communication d'une liste de producteurs agricoles dans la province d'Inzegane-Ait Melloul (juin, 2011) -Communication des données monographiques et techniques sur les communes de la province de Chtouka-Ait Baha (juin, 2011)
Office Régional de Mise En Valeur Agricole du Souss-Massa-Draa (ORMEVA-RSMD)	Directeur de l'ORMEVA, province de Taroudant	Taroudant	-Communication d'une liste de producteurs agricoles dans la province de Taroudant (septembre, 2011) -Communication des données monographiques et techniques sur les communes de la province de Taroudant (septembre, 2011)
Chambre d'Agriculture de la Région de Souss-Massa-Draa	Directeur Général de la Chambre d'Agriculture, direction régionale de Taroudant	Taroudant	-Validation de la représentativité des effectifs de l'échantillonnage de la population concernée par notre enquête quantitative (septembre, 2011) -Communication des coordonnées des producteurs affiliés à la Chambre d'Agriculture (septembre, 2011)

Annexe n°3. « Guide d'entretien destiné aux entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher mobilisé dans nos enquêtes qualitatives»

I. Historique et présentation de l'entreprise (entreprise mère à l'étranger et filiale au Maroc)

1. Coordonnées de l'enquêté (nom, fonction, tél, e-mail)

2. Pourriez-vous me parler de l'historique (description globale) de l'entreprise (entreprise mère à l'étranger et filiale au Maroc) depuis sa création ?

3. Présentation de l'entreprise et de ses activités (entreprise mère à l'étranger et filiale au Maroc)

-Nom de l'entreprise :
-Localisation :
-Secteur d'activité :
- Superficie totale de l'exploitation (ha) :

-Effectif des salariés de l'entreprise:
* Ingénieurs et cadres :
* Techniciens :
* Ouvriers (permanents et saisonniers) :
* Coût de la main d'œuvre :

- Chiffre d'affaires (en Euros) :
Dont à l'exportation :
- Quels sont vos calendriers de production et de commercialisation ?

-Débouchés de produits :
*Types de cultures, superficie (ha), production (t) :
*Destination des produits :

% Marché local : Frais Transformation
% Export (à préciser par pays de destination)

* Quels sont les circuits de la commercialisation de vos produits (grandes et moyennes surfaces, détaillants, …) ?
* Coût de la production et prix de vente

- Conditionnement des fruits et légumes :

*Disposez-vous d'une station de conditionnement ?

Non où s'effectue cette opération ?
Oui nom de la station, date de la création (avant ou après l'alliance stratégique) ?
*Montant d'investissement (en Euros)
- Service logistique :

Nature de produit	Moyens de transport	Tonnage (t)	Destination des produits	Durée de transport

II. Etude du partenariat Marocco-Européen dans le secteur des fruits et légumes au Maroc

1. Données relatives à la mise en œuvre de l'investissement direct étranger

-Origine de l'investisseur:
-Activité dans le pays d'origine :
* Agriculteur (secteur, lieu, nom de l'entreprise)
* Autres (secteur, lieu, nom de l'entreprise)
-Forme de l'investissement direct étranger :
*Création d'une nouvelle entité
* Rachat d'une entreprise existante
* Participation financière au capital d'une entreprise existante
* Autres (à préciser)

- Parts respectives des associés :
* Associés étrangers : … ;%
* Associés marocains :….%
- Montant total de l'investissement :
Dont : partenaire(s) étranger(s) :
partenaire (s) marocain(s) :

2. Quels sont les modalités de la mise en œuvre de votre partenariat Marocco- Européen dans votre secteur d'activité (pourquoi, comment, choix du partenaire, anciens et éventuels partenariats, …) ?

3. Explicitez le système de prise de décisions relatives aux stratégies et de pilotage de l'entreprise (droit de contrôle, délégation, gestion des ressources humaines et partage de bénéfices, modalités de prise de décisions stratégiques de l'entreprise entre les deux partenaires et leur degré d'implication, …) ?

4. Quel est votre bilan de ce partenariat sur:

-Le fonctionnement interne de l'entreprise implantée au Maroc ;
-Les apports pour les populations locales ;
-Les activités de l'entreprise dans le pays d'origine de l'investissement direct étranger ;
-Autres, à préciser

III. Facteurs d'attractivité et obstacles de développement des firmes étrangères au Maroc

1. Quelles sont les conditions favorables ayant intervenu dans votre décision d'investir au Maroc dans le secteur maraîcher ? Quels sont les atouts dont votre entreprise bénéficie liés à son implantation au Maroc ?

2. Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées avant et après votre investissement au Maroc ? Quelles sont les mesures et les stratégies que vous avez mises en place pour les surmonter ?

IV. Perspectives des investissements directs étrangers dans le secteur maraîcher et les accords commerciaux internationaux du Maroc

1. Quelles sont vos perspectives des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc pour les années à venir en matière de :

* Pays et régions d'investissement, secteur d'activité et durée ;
* Objectif(s) de cet (ces) investissement(s) à l'étranger (capacité de production, compétitivité, …) ;
* Stratégies de commercialisation des produits au niveau du marché local marocain et des marchés d'exportation ;
* Gestion de l'offre et organisation professionnelle de la filière des fruits et légumes au Maroc.

2. L'accord d'association qui lie le Maroc et l'Union Européenne depuis 1996, a prévu une libéralisation des échanges commerciaux y compris ceux des produits agricoles à l'horizon 2012. Dans ce contexte, comment vous envisagez les relations entre les producteurs marocains et européens des fruits et légumes: coopération ou concurrence ? Et comment ?

3. Le Maroc a conclu un accord de libre-échange en mars 2004 avec les Etats-Unis, dans ce contexte quelles sont vos perspectives sur :

* Le développement des investissements directs étrangers d'origine américaine dans le secteur maraîcher au Maroc ?
* Présence éventuelle de concurrence ou de coopération entre les entreprises américaines et les entreprises européennes dans le secteur maraîcher implantées au Maroc ?

Annexe n°4. « Guide d'entretien auprès du Directeur de l'APEFEL »

I. Comment évaluez-vous le développement des investissements directs étrangers dans le secteur des fruits et légumes au Maroc en termes:

Des années correspondantes aux grandes vagues d'investissements ?
Des principales régions d'implantation des IDE au Maroc ?
Des secteurs d'activité ?
Des pays d'origine des investisseurs ?
Des caractéristiques des opérateurs impliqués (taille et profil des entreprises, ….) ?
De l'évolution de leur part dans les exportations marocaines des fruits et légumes destinées aux pays de l'Union Européenne?
Du point de vue des producteurs marocains : concurrence des entreprises étrangères ou opportunité de coopération ?

II. Présentation de l'APEFEL et son rôle dans l'implantation des IDE et la mise en œuvre des partenariats Euro-Med dans le secteur maraîcher au Maroc

1. Quels sont les membres de l'APEFEL ? Parmi ces membres quels sont les investisseurs étrangers ? Il y aurait-il d'autres futurs investisseurs étrangers membres à votre association ?

2. Quels sont les rôles de l'APEFEL en matière de l'instauration de liens permanents entre les professionnels des deux rives de la Méditerranée pour favoriser le dialogue et la coopération entre ces acteurs ?

III. Facteurs d'attractivité et obstacles de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. Quels sont les facteurs d'attractivité des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc selon leur ordre d'importance ?

2. Quels sont les déterminants de la mise en œuvre des partenariats Marocco- Européens dans le secteur maraîcher au Maroc?

3. Est-ce que vous connaissez des alliances stratégiques ou des partenariats performants entre des producteurs marocains et des partenaires européens dans le secteur maraîcher au Maroc ?

4. Comment évaluez-vous le bilan des partenariats Marocco-Européens dans le secteur maraîcher au Maroc sur:

-le fonctionnement interne de l'entreprise implantée au Maroc ;
-les apports pour les populations locales ;
-les activités de l'entreprise dans le pays d'origine de l'IDE.

5. Quels sont les obstacles rencontrés par les entreprises étrangères dans le secteur maraîcher au cours et après leur processus d'implantation au Maroc? Quelles sont les réformes à mettre en œuvre pour les surmonter ?

6. Est-ce que la mise en place éventuelle des organisations de producteurs dans le secteur maraîcher au Maroc pourrait être considérée comme un facteur d'émergence des IDE et des partenariats Marocco-Européens dans ce secteur ? Comment ?

IV. Rôles des politiques agricoles et des accords commerciaux internationaux du Maroc dans le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. L'adoption des réformes prévues par le « Maroc Plan Vert » au Maroc auraient-elles des effets positifs sur :

* La gestion de l'offre et l'organisation professionnelle de la filière maraîchère au Maroc ;
* La croissance des investissements nationaux et notamment étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc.

2. Quelles sont vos perspectives sur les IDE dans le secteur maraîcher au Maroc pour les années à venir en termes de :

* Pays et régions d'investissement, secteur d'activité et durée ;
* Objectif(s) de cet (ces) investissement(s) à l'étranger (capacité de production, compétitivité, …) ;
* Stratégies de commercialisation des produits au niveau du marché local marocain et des marchés d'exportation ;
* Gestion de l'offre et organisation professionnelle de la filière maraîchère au Maroc.

3. L'accord d'association qui lie le Maroc et l'Union Européenne depuis 1996, a prévu une libéralisation des échanges commerciaux y compris ceux des produits agricoles à l'horizon 2012. Dans ce contexte, comment envisagez-vous les relations entre les producteurs marocains et européens dans le secteur maraîcher : coopération ou concurrence ? comment ?

4. Le Maroc a conclu un accord de libre-échange en mars 2004 avec les Etats-Unis, dans ce contexte quelles sont vos perspectives sur :

* Le développement des investissements directs étrangers d'origine américaine dans le secteur maraîcher au Maroc ?
* Présence éventuelle de concurrence ou de coopération entre les entreprises américaines et les entreprises européennes dans le secteur maraîcher implantées au Maroc ?

Annexe n°5 . « Guide d'entretien destiné au directeur de l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) »

I. Contexte de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. L'accréditation de l'EACCE par l'Union Européenne (vérification des normes de qualité et de la conformité aux exigences réglementaires internationales, contrôle technique des exportations marocaines des produits alimentaires, …) a-t-elle contribué à la croissance des exportations marocaines destinées à l'UE et à l'émergence des investissements européens dans le secteur maraîcher au Maroc ?

2. Comment évaluez-vous le développement des investissements directs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc en termes:

Des années correspondantes aux grandes vagues d'investissements ?
Des principales régions d'implantation des IDE au Maroc ?
Des secteurs d'activité ?
Des pays d'origine des investisseurs ?
Des caractéristiques des opérateurs impliqués (taille et profil des entreprises, ….) ?
De l'évolution de leur part dans les exportations marocaines des fruits et légumes destinées aux pays de l'Union Européenne?
Du point de vue des producteurs marocains : concurrence des entreprises étrangères ou opportunité de coopération ?

II. Facteurs d'attractivité, obstacles et perspectives de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. Quels sont les facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc ?

2. Quels sont les déterminants de la mise en œuvre des partenariats Marocco- Européens dans le secteur maraîcher au Maroc?

3. Quels sont les obstacles rencontrés par les entreprises étrangères dans le secteur maraîcher au cours et après leur processus d'implantation au Maroc ? Quelles sont les réformes à mettre en œuvre pour les surmonter ?

4. Quelles sont vos perspectives sur les IDE dans le secteur maraîcher au Maroc pour les années à venir en termes de :

* Pays et régions d'investissement, secteur d'activité et durée ;
* Objectif(s) de cet (ces) investissement(s) à l'étranger (capacité de production, compétitivité, …) ;
* Stratégies de commercialisation des produits au niveau du marché local marocain et des marchés d'exportation ;
* Gestion de l'offre et organisation professionnelle de la filière des fruits et légumes au Maroc.

III. Rôles des politiques agricoles et des accords commerciaux internationaux du Maroc dans le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. L'adoption des réformes prévues par le « Maroc Plan Vert » auraient-elles des effets positifs sur :

* La gestion de l'offre et l'organisation professionnelle de la filière maraîchère au Maroc ;
* La croissance des investissements nationaux et notamment étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc.

2. L'accord d'association qui lie le Maroc et l'Union Européenne depuis 1996, a prévu une libéralisation des échanges commerciaux y compris ceux des produits agricoles à l'horizon 2012. Dans ce contexte, comment vous envisagez les relations entre les producteurs marocains et européens dans le secteur maraîcher : coopération ou concurrence ? Et comment ?

3. Le Maroc a conclu un accord de libre-échange en mars 2004 avec les Etats-Unis, dans ce contexte quelles sont vos perspectives sur :

* Le développement des IDE d'origine américaine dans le secteur maraîcher au Maroc ?
* Présence éventuelle de concurrence ou de coopération entre les entreprises américaines et les entreprises européennes dans le secteur maraîcher implantées au Maroc ?

Annexe n°6 . « Guide d'entretien destiné aux cadres de l'ORMEVA »

I. Contexte et éléments de cadrage de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. Comment évaluez-vous le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc en termes:

Des années correspondantes aux grandes vagues d'investissements ?
Des principales régions d'implantation des IDE au Maroc ?
Des secteurs d'activité ?
Des pays d'origine des investisseurs ?
Des caractéristiques des opérateurs impliqués (taille et profil des entreprises, ….) ?
De l'évolution de leur part dans les exportations marocaines des produits maraîchers destinées aux pays de l'Union Européenne?
Du point de vue des producteurs marocains : concurrence des entreprises étrangères ou opportunité de coopération ?

2. Quelles sont les parts approximatives des différentes formes de l'IDE dans l'ensemble de ces derniers au Maroc:

* Création d'une nouvelle entité
* Rachat d'une entreprise existante
* Participation financière au capital d'une entreprise existante
* Autres (à préciser)

II. Facteurs d'attractivité, obstacles et perspectives de développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. Quels sont les facteurs d'attractivité des IDE et des partenariats Euro-Med dans le secteur maraîcher au Maroc ?

2. Quels sont les déterminants de la mise en œuvre des partenariats Marocco- Européens dans le secteur maraîcher au Maroc ?

3. Est-ce que vous connaissez des alliances stratégiques ou bien des partenariats performants entre les producteurs marocains et des partenaires européens dans le secteur maraîcher au Maroc ?

4. Comment évaluez-vous le bilan des partenariats Marocco-Européens dans le secteur maraîcher au Maroc sur:

-le fonctionnement interne de l'entreprise implantée au Maroc ;
-les apports pour les populations locales ;
-les activités de l'entreprise dans le pays d'origine de l'IDE.

5. Quels sont les obstacles rencontrés par les entreprises étrangères au cours et après leur processus d'implantation au Maroc ? Quelles sont les réformes à mettre en œuvre pour les surmonter ?

6. Quelles sont vos perspectives sur les IDE dans le secteur maraîcher au Maroc pour les années à venir en termes de :

* Pays et régions d'investissement, secteur d'activité et durée ;
* Objectif(s) de cet (ces) investissement(s) à l'étranger (capacité de production, compétitivité, …) ;
* Stratégies de commercialisation des produits au niveau du marché local marocain et des marchés d'exportation ;

III. Rôles des politiques agricoles et des accords commerciaux internationaux du Maroc dans le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc

1. L'adoption des réformes prévues par le « Maroc Plan Vert » auraient-elles des effets positifs sur :

* La gestion de l'offre et l'organisation professionnelle de la filière maraîchère au Maroc ;
* La croissance des investissements nationaux et notamment étrangers dans le secteur maraîcher au Maroc.

2. L'accord d'association qui lie le Maroc et l'Union Européenne depuis 1996, a prévu une libéralisation des échanges commerciaux y compris ceux des produits agricoles à l'horizon 2012. Dans ce contexte, comment vous envisagez les relations entre les producteurs marocains et européens dans le secteur maraîcher : coopération ou concurrence ? comment ?

3. Le Maroc a conclu un accord de libre-échange en mars 2004 avec les Etats-Unis, dans ce contexte quelles sont vos perspectives sur :

* Le développement des IDE d'origine américaine dans le secteur maraîcher au Maroc ?
* Présence éventuelle de concurrence ou de coopération entre les entreprises américaines et les entreprises européennes dans le secteur maraîcher implantées au Maroc ?

Annexe n°7. « Guide d'entretien pour le Directeur de la SODEA»

I. Modalités et perspectives d'acquisition aux terres de la SODEA pour les investisseurs marocains et étrangers

1. Récemment, l'Etat marocain a mis en place un partenariat public-privé relatif à la gestion des terres actuellement gérées par la SODEA:

-A quoi consiste la législation du foncier agricole au Maroc en termes du régime d'acquisition (location et propriété) des terres pour les investisseurs marocains et étrangers ?

-Quels sont les principes, les motifs, les objectifs et les attentes de ce partenariat pour l'Etat marocain et les opérateurs privés ?

- Quelles sont l'origine et les principales régions de localisation de ces terres destinées aux opérateurs privés ?

- Quelles sont les modalités de la gestion d'appel d'offre et d'attribution des terres de la SODEA aux

investisseurs marocains et étrangers ?

- Quelle est la durée nécessaire pour l'attribution de ces terres aux bénéficiaires ?

- Quelles sont les parts et les superficies des terres attribuées aux investisseurs marocains et étrangers dans le secteur maraîcher dans le cadre de ce partenariat? Quelles sont les entreprises étrangères ayant déjà bénéficié de ces terres et leurs caractéristiques (taille et profil des entreprises, …) ?

- Quelle est la réaction des investisseurs marocains vis-à-vis de l'attribution de ces terres aux investisseurs étrangers : concurrence des entreprises étrangères ou coopération ?

2. Quels sont les impacts de l'attribution de ces terres aux investisseurs étrangers dans le secteur maraîcher sur :
* l'expansion des IDE dans ce secteur ;
* l'organisation professionnelle de ce secteur ;
* les apports pour l'économie rurale marocaine ;

3. Quel est votre bilan des premières tranches du partenariat public-privé des terres de la SODEA et leurs perspectives ?

4. Quels sont les problèmes du foncier agricole au Maroc en termes de structure, typologie, régime d'acquisition du foncier pour les investisseurs marocains et étrangers, …? Quelles sont les réformes pour les surmonter ?

5. Selon le Dahir n° 1-73-645 de 1975, les personnes physiques étrangères physiques et morales étrangères, ainsi que les sociétés par actions, ne peuvent pas acquérir des propriétés agricoles. Est-ce que ce Dahir a été réformé ou le serait dans les années à venir?

6. Quels seraient les apports des réformes prévues par « le Maroc Plan Vert » en matière de :
* développement des investissements nationaux et des IDE dans le secteur maraîcher ;
* acquisition et la disponibilité des terres occupées par le secteur maraîcher ;

Annexe n°8. « Questionnaire quantitatif auprès des ménages agricoles locaux dans la région de Souss Massa Draa »

Chapitre I: Identification et contrôle de l'enquête

I.1.Identité de l'exploitant

I.1.1. Nom et prénom du chef de l'exploitation (CE) : _____
I.1.2. Numéro de téléphone du chef d'exploitation: _____
I.2. Identification de l'exploitation
I.2.1. Nom de l'exploitation : _____
I.2.2. Localisation de l'exploitation

a. Village (ou douar) : _____
b. Commune : _____

c. Province : _____

d. Nom et distance du centre urbain le plus proche : _____

e. Noms et distance approximative des entreprises maraichères étrangères les plus proches : _____

I. 3. Identité de l'interviewé (ou des interviewés)

I.3.1. Nom et prénom de l'interviewé : _____
I.3.2. Numéro de téléphone : _____

I.4. Est-ce que vous avez **exploité des terres agricoles** dans cette commune, il y a 10 ans (**depuis 2000**) ?
O Oui O Non

I.5. Est-ce que vous étiez **installé** avec votre ménage dans cette commune (dans la province ou dans la région de Souss-Massa?) **au cours des 10 dernières années** (2000-2010) ?
O Oui O Non
(Continuez l'enquête uniquement dans le cas de deux 2 fois « oui » aux réponses des deux questions I.4 et I.5)

I.6. Control de l'enquête

I.6.1. Nom de l'enquêteur : _____
I.6.2. Date de l'interview : ____ / ____ / 2011
I.6.3. Durée de l'interview : _____ heures _____ minutes
I.6.4. Date de contrôle du questionnaire : ____ / ____ / 2011

Chapitre II : Composition sociodémographique du ménage de l'exploitant

II .1. Nous voudrions savoir des informations sur **les membres du ménage de l'exploitant**. Il s'agit des personnes avec ou sans liens de parenté, habituellement résident, dorment et mangent sous le même toit. Pourriez-vous énumérez toutes ces personnes en commençant par le Chef de Ménage (CM) et de son conjoint au cours des deux campagnes agricoles au cours des années 2010 et 2000.

Année 2010

Nom et prénom du Membre du Ménage (MM)	Lien avec le CM	Sexe	Age	Statut matrimonial	Formation générale (dernière année d'étude)	Formation agricole	Profession principale	Profession secondaire
	Code II.1	Code II.2		Code II.3	Code II.4	Code II.5	Code II.6	Code II.6

Année 2000

Nom du Membre du Ménage (MM)	Lien avec le CM	Sexe	Age	Statut matrimonial	Formation générale (dernière année d'étude)	Formation agricole	Profession principale	Profession secondaire
	Code II.1	Code II.2		Code II.3	Code II.4	Code II.5	Code II.6	Code II.6

CODE II.1
1. Chef du Ménage (CM)
2. Conjoint du CM
3. Fils / Fille du CM
4. Beau-fils / Belle-fille du CM
5. Petit-fils / Petite-fille du CM
6. Neveu / nièce du CM
7. Cousin / Cousine du CM
8. Parent / Beaux-parents du CM
9. Frère / Sœur / Beau-frère / Belle-sœur
10. Parents du conjoint du CM
11. Autres parents du CM et de son conjoint
12. Autres personnes non apparentées (ex. amis)

Code II.2
1. Homme
2. Femme

Code II.3
1. Marié(e)
2. Divorcé(e)
3. Veuf (ve)
4. Célibataire

Code II.5
1. aucune
2. ouvrier qualifié
3. bac professionnel agricole
4. technicien
5. ingénieur agronome
6. autres (à spécifier)

Code II.4
1. Aucune
2. Primaire
3. Collège
4. Secondaire (lycée)
5. Supérieur (BTS, licence, Master, ingénieur,…)

Code II.6
1. Agriculteur
2. Salarié(e) agricole (cadre, technicien, chef de culture, ouvrier)
3. Salarié (e) non agricole (ingénieur, administration, santé, ouvrier,…)
4. Profession libérale (médecin, pharmacien, avocat,…)
5. Artisan
6. Commerçant / vendeur
7. A la recherche d'emploi
8. Etudiant(e) / élève
9. Retraité agricole
10. Retraité non agricole
11. Aucune
12. Autres (à préciser)

II.2. Y avait-il des **membres de votre ménage** qui habitaient avec vous mais qui **ont quitté** le ménage au cours des deux **années 2010 et 2000** ?

II.2.1. Non (continuez à la question II.3)
II.2.2. Oui, pourriez-vous énumérez :

Membres de ménage partants au cours des deux années 2000 et 2010					
Nom et prénom du membre de ménage	Date de départ (mois et année)	Destination du partant	Causes de départ	Si le Membre du ménage est parti à la recherche d'emploi	
				Nature d'emploi	Fréquence de transferts monétaires envoyés à son ménage d'origine (montant en DH/unité de temps) [ex, 150 DH/mois]
		(province, région)	Code II.7	Code II.8	

Code II.7
1. Mariage
2. Recherche d'emploi
3. Poursuite des études
4. Mort
5. Autre raison (à spécifier)

Code II.8
1. Salarié(e) agricole (cadre, technicien, chef de culture, ouvrier)
2. Salarié (e) non agricole (ingénieur, administration, santé, ouvrier,…)
3. Commerçant/vendeur
4. Artisan
5. Autres (à préciser)

II.3. Y avait-il des **individus** qui sont **devenus** des membres de votre ménage **depuis l'année 2000** ?

II.3.1. Non (continuez à la question II.4)

II.3.2. Oui, nous voudrions savoir pour ces membres arrivants et faisant partie de votre ménage :

Membres de ménage arrivants au cours des deux années 2000 et 2010			
Nom du membre de ménage	Date d'arrivée (mois et année)	Origine	Causes d'arrivée
		(province, région)	Code II.9

Code II.9
1. Mariage
2. Recherche d'emploi
3. Poursuite des études
4. Naissance
5. Aucun
6. Autre raison (à spécifier)

II.4.Maintenant, nous allons parler de l'installation du chef de ménage dans la région de Souss-Massa

II.4.1. Quelle est la région d'origine du chef de ménage (code II.10) ?

Code II.10
1 la région de Souss-Massa
2 la région de Marrakech Tensift El haouz
3 la région de Casablanca
4 la région de Fès
5 la région d'Oued Zem
6 la région de Safi

II.4.2. Pour quelle principale raison, le chef de ménage est-il installé dans cette région ?

1. Emploi dans le secteur agricole
2. Emploi dans un secteur non agricole (à spécifier)
3. Poursuite des études
4. Créer son propre projet dans le secteur agricole
5. Autre raison (à préciser)

II.5. Est-ce que l'un des membres de votre ménage (y compris vous-même) est adhérent à **une association non agricole** ou participe à **la vie politique locale** au cours des deux années **2010 et 2000** ?

II.5.1. Non (continuez à la question II.6)
II.5.2. Oui, pourriez-vous énumérer :

Nom et prénom du Membre de Ménage (MM)	Type d'institution : 1. Association (à spécifier) 2. Commune ou municipalité 3. Parti politique 4. Autre (à spécifier)	Nature d'activités pratiquées	Depuis quand ?	Dans le cas échéant, l'année de la fin d'adhésion ou d'arrêt d'activité

II.6. Maintenant, nous allons parler de **l'organisation professionnelle** des membres du ménage dans **le secteur agricole** au cours des années 2000 à 2010.

Est-ce que l'exploitant ou l'un des membres de son ménage sont-ils **adhérents** à des **associations ou des coopératives agricoles** ?

1. Non (continuez au chapitre III)
2. Oui, nous voudrions savoir :

Nom du membre de ménage adhérent	Type d'associations ou de coopératives agricoles 1. Association des producteurs (à spécifier) 2. Association de crédit (à spécifier) 3. Association des usagers de l'eau (à spécifier) 4. Coopérative agricole 5. Autres (à spécifier)	Date d'adhésion (année)	Raisons d'adhésion 1. Accès au crédit 2. Assistance technique agricole 3. Accès aux intrants et aux équipements agricoles 4. Accès à l'eau 5. Sécurisation de la commercialisation des produits 6. Aides sociales (alimentation, santé, argent,…) 7. Transport des produits agricoles 8. accès au crédit et sécurisation de la commercialisation des produits agricoles 9. Accès au crédit et assistance technique	Dans le cas échéant, la date de la fin d'adhésion (année)

Chapitre III : Emplois agricoles et non agricoles des membres du ménage de l'exploitant

III.1. Est-ce qu'il y a des membres de votre ménage (y compris vous-même) qui ont travaillé **au sein de votre exploitation** au cours des deux années **2010 et 2000.**

III.1.1. Pourriez-vous énumérer pour **l'année 2010**:

Emplois pratiqués au sein de l'exploitation familiale au cours de l'année 2010								
Nom du Membre du Ménage (MM)	Depuis quand ?	Est-ce que cette personne a toujours travaillé sur l'exploitation ? 1. Oui 2. Non	Volume global de travail (nombre des heures travaillées)	Saisonnalité du travail : 1. oui 2. non	Dans le cas d'un travail saisonnier, quels sont les mois travaillés de l'année ?	Type des travaux pratiqués	Pour quelle raison travaille-t-il sur cette exploitation ?	Rémunération reçue par le MM (à l'exception du chef de ménage)
	(mois et année)		Code III.1		Code III.2	Code III.3	Code III.4	(montant en DH/unité de temps)

III.1.2. Pourriez-vous énumérer pour **l'année 2000** :

Emplois pratiqués au sein de l'exploitation familiale au cours de l'année 2000					
Nom du Membre du Ménage (MM)	Depuis quand ?	Volume global de travail	Saisonnalité du travail : 1. oui 2. non	Dans le cas d'un travail saisonnier, quels sont les mois travaillés de l'année? (code III.5)	Type des travaux pratiqués
	(mois et année)	Code III.1			Code III.3

CODE III.3

1. Ouvrier agricole (activités à spécifier : préparation du sol, irrigation, fertilisation, entretien de la culture, récolte,…)
2. Agents non techniques (gardiennage, pointage, caporal, ….)
3. Cadres agricoles (technicien, gérant, ingénieur,…)
4. Cadres non agricoles (responsable administratif, responsable de service, comptable,…)

CODE III.2

1. Toute l'année sauf deux mois de congé (juillet et aout)
2. Les vacances scolaires et universitaires (15 jours du mois de juin, juillet, aout, septembre, 15 jours du mois de décembre, 15 jours du mois de mars)

CODE III.4

1. Absence d'offre d'emploi hors exploitation
2. Liens familiaux
3. Bonnes conditions de travail (horaires, avantages en nature, …)
4. Durabilité de l'emploi
5. Créer son propre projet
6. Exploitation des terres héritées

CODE III.1

1. Moins 10h/semaine (moins de ¼ temps)
2. Entre 10h et 20 h/semaine (¼ à ½ temps)
3. Entre 20 et 30 h/semaine (½ à ¾ temps)
4. Entre 30 et 39 h/semaine (¾ à temps complet)
5. Temps complet (supérieur à 39 h/semaine)

III.2. Est-ce qu'il y a des membres de votre ménage (y compris vous-même) qui **ont travaillé à l'extérieur de votre exploitation (emplois agricoles et non agricoles)** au cours de **l'année 2010** :

III.2.1.
Non (continuez à la question III.3)
III.2.2. Oui, pourriez-vous énumérer :

Nom du membre de ménage	**Emplois pratiqués à l'extérieur de l'exploitation familiale au cours de l'année 2010**					
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
	Nature de ce travail : 1. Salarié agricole ou agro-industriel 2. commerce 3. services 4. administration 5. pêche 6. artisanat 7. construction 8. autres [Si la réponse est l'une des modalités allant de 2 à 8, poser les questions de 2 à 10] [Si la réponse est la modalité 1, poser les questions de 2 à 15]	Lieu de réalisation de ce travail : 1.Ait Amira 2.Agadir 3.Ait Melloul 4. Biougra	Depuis quand (mois et année)	Volume global de travail : 1. Moins 10h/semaine (moins de ¼ temps) 2. Entre 10e t 20 h/semaine (¼ à ½ temps) 3. Entre 20 et 30 h/semaine (½ à ¾ temps) 4. Entre 30 et 39 h/semaine (¾ à temps complet) 5. Temps complet (supérieur à 39 h/semaine)	Dans le cas d'un emploi saisonnier, quels sont les mois travaillés/an ? (code III.2)	Qu'est-ce que le membre du ménage pratiquant cet emploi faisait avant d'avoir cet emploi ? 1. Employé dans l'exploitation familiale (du ménage) 2. Salarié agricole 3. commerce 4. services 5. administration 6. pêche 7. artisanat 8. construction 9. Etudiant/élève 10. autres

Emplois pratiqués à l'extérieur de l'exploitation familiale au cours de l'année 2010				
Nom du membre de ménage	7.	8.	9.	10.
	Comment ce membre de ménage a-t-il trouvé ce travail: 1. Pas d'intermédiaire 2. un membre de la famille 3. un ami 4. un intermédiaire rémunéré par l'employeur 5. un concours ou sélection des candidats	Revenus de cet emploi (montant en DH/unité de temps)	Quels sont les avantages et les services liés à cet emploi ? 1. non 2. alimentation 3. logement 4. transport 5. soins médicaux 6. scolarisation des enfants 7. CNSS (sécurité sociale) 8. prime et congé payé	Qu'est-ce que ce membre de ménage envisage-t-il par rapport à cet emploi : 1. continuer de pratiquer cet emploi 2. travailler pour un autre employeur dans le même secteur d'activité 3. travailler dans un autre secteur d'activité (à spécifier) 4. travailler à son compte (domaine et activité à spécifier)

Nom du membre de ménage [Appeler les membres de ménage travaillant dans le secteur agricole à l'extérieur de l'exploitation familiale par leurs prénoms]	**Emplois pratiqués à l'extérieur de l'exploitation familiale au cours de l'année 2010**				
	11.	12.	13.	14.	15.
	Quelle est la nature de cet emploi ? 1. Salarié agro-industriel (conditionnement, transformation,…) 2. Salarié agricole sur l'exploitation (récolte, traitements de culture, taille, récolte,…) 3. Consulting et encadrement technique	Quel est le type d'entreprise d'embauche : 1. Entreprise locale d'exportation 2. Entreprise étrangère d'exportation 3. Entreprise familiale	Quel est le secteur d'activités de l'entreprise d'embauche : 1. Types de produits (à spécifier) 2. Secteurs d'activités : a. production agricole (pépinière, exploitation,…) b. conditionnement/transformation c. commercialisation	Est-ce que l'employé a pu bénéficier d'une formation dans le cadre de son emploi : 1. oui 2. non	Si l'employé a bénéficié d'une formation dans le cadre de cet emploi : 1. type de la formation (technique, commerciale, sécurité alimentaire, analphabétisme, …) 2. Durée de la formation

III.3. Est-ce qu'il y a des membres de votre ménage (y compris vous-même) qui ont travaillé **à l'extérieur de votre exploitation (emplois agricoles et non agricoles)** au cours de **l'année 2000** :

III.3.1. Non (continuez au chapitre IV)
III.3.2. Oui, pourriez-vous énumérer :

Nom du membre de ménage	**Emplois pratiqués à l'extérieur de l'exploitation familiale au cours de l'année 2000**				
	1.	2.	3.	4.	5.
	Nature de ce travail : 1. Salarié agricole ou agroindustriel 2. commerce 3. services 4. administration 5. pêche 6. artisanat 7. construction 8. autres [Si la réponse est l'une des modalités allant de 2 à 8, poser les questions de 2 à 5] [Si la réponse est la modalité 1, poser les questions de 2 à 10]	Lieu de réalisation de ce travail	Depuis quand (mois et année)	Volume global de travail : 1. Moins 10h/semaine (moins de ¼ temps) 2. Entre 10e t 20 h/semaine (¼ à ½ temps) 3. Entre 20 et 30 h/semaine (½ à ¾ temps) 4. Entre 30 et 39 h/semaine (¾ à temps complet) 5. Temps complet (supérieur à 39 h/semaine)	Dans le cas d'un emploi saisonnier, quels sont les mois travaillés/an ? (code III.2)

Nom du membre de ménage [Appeler les membres de ménage travaillant dans le secteur agricole à l'extérieur de l'exploitation familiale par leurs prénoms]	**Emplois pratiqués à l'extérieur de l'exploitation familiale au cours de l'année 2000**				
	6.	7.	8.	9.	10.
	Quelle est la nature de cet emploi ? 1. Salarié agro-industriel (conditionnement, transformation,…) 2. Salarié agricole sur l'exploitation (récolte, traitements de culture, taille, récolte,…) 3. Consulting et encadrement technique 4. Autre (à spécifier)	Quel est le type d'entreprise d'embauche : 1. Entreprise locale d'exportation 2. Entreprise étrangère d'exportation 3. Entreprise familiale	Quel est le secteur d'activités de l'entreprise d'embauche : 1. Types de produits (à spécifier) 2. Secteurs d'activités : a. production agricole (pépinière, exploitation,…) b. conditionnement/transformation c. commercialisation	Est-ce que l'employé a pu bénéficier d'une formation dans le cadre de son emploi : 1. oui 2. non	Si l'employé a bénéficié d'une formation dans le cadre de cet emploi : 1. type de la formation (technique, commerciale, sécurité alimentaire, analphabétisme, …) 2. Durée de la formation

Chapitre IV : Emplois salariés sur l'exploitation du ménage

IV. Maintenant, nous allons parler des employés salariés recrutés au sein de votre exploitation au cours des deux **années 2010 et 2000**.
IV.1. Est-ce que vous n'avez pas eu recours à des **employés salariés au sein de votre exploitation** au cours deux **années 2010 et 2000** ?

1. Non (continuez à la question IV.7) 2. Oui (continuez à la question IV.2)

IV.2. Nous voudrions savoir les effectifs et les dépenses pour les **employés salariés** (à l'exception des membres du ménage) **permanents et occasionnels** mobilisés au sein de votre exploitation au cours des deux années **2010 et 2000** :

Employés salariés au sein de l'exploitation au cours de l'année 2010															
Employés salariés permanents							**Employés salariés saisonniers**								
Numéro de salariés	Depuis quand ?	Sexe	Tranche d'âge	Origine	types d'activités	Salaire (DH/unité de temps)	Numéro /nombre de salariés	Origine	sexe	Tranche d'âge	Depuis quand ?	types d'activités	Volume horaire de travail	Nombre de jour de travail (demander également les mois)	Salaire
	(année)	code IV.1	Code IV.4	Code IV.6	Code IV.2			Code IV.7	Code IV.1	Code IV.4		Code IV.5	Code IV.3		(DH/unité de temps)

CODE IV.1
1. Homme
2. Femme

CODE IV.2
1. Ouvrier agricole (activités à spécifier : préparation du sol, irrigation, fertilisation, entretien de la culture, récolte,…)
2. Agents non techniques (gardiennage, pointage, caporal, ….)
3. Cadres agricoles (technicien, gérant, ingénieur,…)
4. Cadres non agricoles (responsable administratif, responsable de service, comptable,…)

CODEI IV.3

1. Moins de 2h/jour
2. Entre 2 h et 4 h/jour
3. Entre 4 et 6 h/jour
4. Entre 6 et 8h/jour
5. Travail à la tâche

CODE IV.5

1 préparation de la campagne, travaux du sol et semis
2 entretien de la culture (ébourgeonnage, effeuillage, palissage,….)
3 récolte
4 agents agricoles non techniques (gardiennage, pointage, caporal, ….)

CODE IV.6

1 Région de Souss-Massa
2 Région de Marrakech Tensif Elhaouz
3 errachidia
4 khenifra
5 guelmim
6 safi
7 ouarzazate
8 azilal
9 benimellal
10 chichaoua
11

CODE IV.4

1. Entre 15 et 30 ans
2. Entre 30 et 40 ans
3. Entre 40 et 50 ans
4. Entre 50 et 60 ans
5. Plus de 60 ans

CODE IV.7

1. Région de Souss-Massa
2. Autres régions du Maroc

Employés salariés au sein de l'exploitation au cours de l'année 2000															
Employés salariés permanents							**Employés salariés saisonniers**								
N° salariés	Depuis quand ?	Sexe	Tranche d'âge	Origine	types d'activités	Salaire (DH/unité de temps)	Numéro /nombre de salariés	Origine	sexe	Tranche d'âge	Depuis quand ?	types d'activités	Volume horaire de travail	Nombre de jour de travail (demander également les mois)	Salaire
	(année)	code IV.1	Code IV.4	Code IV.6	Code IV.2			Code IV.7	Code IV.1	Code IV.4		Code IV.5	Code IV.3		(DH/unité de temps)

IV.3. Est-ce que vous avez employé des cadres (techniciens, ingénieurs, gérant,…) ou des ouvriers ayant déjà travaillé au sein des entreprises étrangères maraichères au cours des 10 dernières années (2000-2010) ?

1. Non (à spécifier le nom) 2. Oui (à spécifier le nom)

IV.4. Comment vous recrutez vos employés salariés au sein de votre exploitation au cours des deux campagnes agricoles 2009/2010 et 2000/2001 (ou les années civiles ?) ?

1. Bouche à l'oreille 2. Liens amicaux 3.Liens familiaux
4. Agence de prestation de service 5. Almoukef 6. Par l'intermédiaire des salariés de l'entreprise

IV.5. Avez-vous rencontrez des difficultés dans l'embauche de votre main d'œuvre salariée ?

1. Non (continuez à la question IV.7)
2. Oui (continuez à la question IV.6)

IV.6. Quelles sont les causes de ces difficultés dans l'embauche de votre main d'œuvre salariée ?

1. Proposition des salaires relativement élevés par des entreprises installées dans la commune (lesquelles, salaire proposé)
2. Forte demande sur la main d'œuvre
3. exigences de la nouvelle loi du travail dans le secteur agricole (implications sociales, salaire, …)
4. Faible qualification de la main d'œuvre
5. Proposition des salaires relativement élevés par d'autres exploitations dans la commune et forte demande sur la main d'œuvre

IV.7. Si vous n'avez pas eu recours à des salariés sur votre exploitation au cours des deux années 2010 et 2000, pour quelles raisons :

1. J'en ai pas besoin (grande disponibilité de la main d'œuvre familiale)
2. Manque d'argent
3. Faible disponibilité de la main salariée
4. Autres (à spécifier)

Chapitre V : Foncier agricole

V. Nous allons traiter vos blocs de terres agricoles exploités et non exploités au cours des deux années 2010 et 2000.

V.1. Demandez à l'exploitant de vous aider à élaborer **deux croquis** de la localisation et de la superficie de l'ensemble de ses **blocs de terres agricoles** exploités et non exploitées par les membres du ménage au cours des deux années **2010 et 2000** : **Terres Cédées** (TC, couleur bleue), **Terres Possédées et Exploitées** (TPE, couleur verte), **terres non possédées et exploitées** (TNPE, couleur rouge) et leur **localisation par rapport au domicile** du **ménage ou l'administration de l'exploitation** (dans le cas du domicile situé à l'extérieur de la commune concernée par l'étude, veuillez demander le lieu de la localisation du domicile de l'exploitant).

V.2. Est-ce que vous avez **cédé** (location, vente, métayage, …) ou **mis en jachère** des **terres agricoles** au cours des dix dernières **années (2000-2010)** ?

1. Non (continuez à la question V. 4) 2. Oui (continuez à la question V.3)

V.3. Pourriez-vous énumérer les **blocs de terres agricoles** dont vous êtes propriétaires mais que vous n'avez **pas exploités (terres possédées et non exploitées « TPNE » : cédées et terres en jachère)** au cours des deux **années 2010** et **2000**.

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
N° du bloc	Nom du membre de ménage propriétaire du bloc de terres	Superficie (ha)	Mode d'utilisation du bloc de la terre : 1. Mise en jachère 2. Cession de terres 3. Autres (à préciser)	Depuis quand vous êtes propriétaire de cette terre ? (année)	Depuis quand vous n'exploitez pas cette terre ? (année)	Mode de cession de ce bloc de terres : 1. Vente 2. Location 3. Métayage 4. Autres (à préciser)	Dans le cas de la cession, quelle est la date de cession (année)	Prix de cession des terres (montant en DH/Ha/an)	Source d'irrigation 1. Pluie 2. Puits 3. Forage 4. Barrage 5. Vallée, fleuve,… 6. Autres (à préciser)
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									

	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
N° du bloc	Localisation du bloc de la terre (commune, province)	A qui avez-vous cédé ou à mettre en jachère votre terre : 1. entreprise étrangère d'export 2. entreprise locale d'export 3. producteur local 4. membre de la famille 5. ami 6. Autres (à préciser)	Pourquoi avez-vous cédé votre terre (plusieurs réponses possibles) : 1. une faible compétence dans le secteur agricole 2. un manque d'argent pour cultiver la terre 3. contraintes de commercialisation des produits 4. prix intéressants de la cession de la terre (vente, location) 5. prix intéressant de la cession des terres et manque d'argent pour l'exploitation des terres	Pourquoi avez-vous privilégié de céder votre terre à son exploitant actuel (plusieurs réponses possibles) : 1. liens amicaux 2. liens familiaux 3. proposition des prix de cession de la terre les plus élevés 4. proposition des prix de cession de la terre les plus élevés et durabilité de la relation de location	Avez-vous déjà exploité ce bloc de terre cédé? 1. Oui 2. Non	Pour ceux qui ont cédé leur terre en location ou en métayage, quelle est la date de la fin du contrat ? (mois et année)	Comment envisagez-vous utiliser votre terre : 1. Renouveler le contrat de location 2. Renouveler le contrat de métayage 3. Louer la terre à un autre exploitant 4. Vendre la terre 5. Exploitation de la terre 6. Mise en jachère 7. Autres (à préciser)
1							
2							
3							
4							
5							
6							

V.4. Est-ce que vous avez exploité des blocs de **terres agricoles que vous avez possédés** (Terres Possédées et Exploitées «TPE ») au cours des deux **années 2010 et 2000** ?

1. Non (continuez à la question V. 5) 2. Oui (continuez à la question V.4.1.)

V.4.1. Si oui, pourriez-vous énumérer tous les **blocs de terres agricoles** que vous avez **possédés à titre privé et exploités** au cours de l'**année 2010** :

Terres possédées et exploitées au cours de l'année 2010									
N° du bloc de la terre	Nom du membre de ménage propriétaire du bloc de terres	Superficie (ha)	Localisation du bloc de la terre (commune, province)	Depuis quand ?	Mode d'acquisition de la terre : 1. Achat 2. Héritage 3. Autres (à spécifier)	Sources d'irrigation Code V.3	Distance entre le bloc de la terre et le domicile de l'exploitant (km)	A partir, de quel prix pourriez-vous céder éventuellement votre terre en 2010	
								Location (DH/ha/an)	Vente (DH/ha)

V.4.2. Avez-vous **exploité des blocs de terres agricoles** dont vous êtes propriétaire à titre privé en **2000** ?

1. Non (continuez à la question V.4.4)
2. Oui (continuez à la question V.4.3 et dépasser les questions V.4.4. et V.4.5)

V.4.3. Pourriez-vous énumérer tous les **blocs de terres agricoles** que vous avez **possédés à titre privé et exploités** au cours de l'**année 2000** :

Terres possédées et exploitées au cours de l'année 2000									
N° du bloc de la terre	Nom du membre de ménage propriétaire du bloc de terres	Superficie (ha)	Localisation du bloc de la terre (commune, province)	Depuis quand ?	Mode d'acquisition de la terre : 1. Achat 2. Héritage 3. Autres (à spécifier)	Sources d'irrigation Code V.3	Distance entre le bloc de la terre et le domicile de l'exploitant (km)	A partir, de quel prix pourriez-vous céder éventuellement votre terre en 2000	
								Location (DH/ha/an)	Vente (DH/ha)

Code V.3
1. Pluie
2. Puits
3. Forage
4. Barrage
5. Sources courantes (vallée, fleuve)
6. Puits et barrage
7. Autres (à préciser)

V.4.4. Quelles sont les raisons qui vous ont amenées à garder votre terre agricole (plusieurs réponses possibles)?

1. Transmettre la terre agricole à la descendance
2. La pratique de l'agriculture comme principale activité
3. Proposition de faible prix de la cession (location, vente) de la terre
4. Transmettre la terre à la descendance et la pratique de l'agriculture comme principale activité

V.4.5. Est-ce que vous envisagez de **céder** des terres agricoles?

1. Non
2. Oui
3. Si oui, Quand ? Comment (mode de cession de la terre : vente, location, métayage,…) ? Pourquoi ?

_____
_____

V.5. Est-ce que vous avez **exploité** des blocs de **terres agricoles que vous n'avez pas possédés** (Terres Non Possédées et Exploitées « TNPE ») au cours de l'année **2010** ?

1. Non (continuez à la question V.5.2)
2. Oui (continuez à la question V.5.1.)

V.5.1. Pourriez-vous énumérer tous les **blocs de terres agricoles** que vous avez **exploités et non possédés à titre privé** (location, métayage, …) par votre ménage au cours de l'**année 2010** :

Terres exploitées et non possédées à titre privé au cours de l'année 2010									
N° du bloc de la terre	Nom du membre de ménage ayant accès au bloc de terres	Superficie (ha)	Localisation du bloc de la terre (commune, province)	Depuis quand ?	Mode d'accès à la terre : 1. Location 2. Métayage 3. Autres (à spécifier)	Sources d'irrigation Code V.3	Distance entre le bloc de la terre et le domicile de l'exploitant (km)	Frais d'accès à la terre	
								Location (DH/ha/an)	Métayage (% de la production)
1									
2									
3									
4									
5									
6									

V.5.2. Avez-vous **exploité des blocs de terres agricoles non possédés** (Terres Non Possédées et Exploitées « TNPE ») en **2000** ?

1. Non (continuez à la question V.6)
2. Oui (continuez à la question V.5.3)

V.5.3. Pourriez-vous énumérer tous les **blocs de terres agricoles** que vous avez **exploités et non possédés à titre privé** au cours de l'**année 2000** :

Terres possédées exploitées et non possédées à titre privé au cours de l'année 2000									
N° du bloc de la terre	Nom du membre de ménage ayant accès au bloc de terres	Superficie (ha)	Localisation du bloc de la terre (commune, province)	Depuis quand ?	Mode d'accès à la terre : 1. Location 2. Métayage 3. Autres (à spécifier)	Sources d'irrigation Code V.3	Distance entre le bloc de la terre et le domicile de l'exploitant (km)	Frais d'accès à la terre	
								Location (DH/ha/an)	Métayage (% de la production)
1									
2									
3									
4									
5									

Code V.3
1. Pluie
2. Puits
3. Forage
4. Barrage
6. Puits et barrage
7. Autres (à préciser)

V.6. Est-ce que vous étiez confrontés à des contraintes entravant l'accès aux terres en 2000 ?

1. Non
2. Oui
3. Si oui, les quelles (faible disponibilité, coût élevé de la rente foncière, manque de moyens de financement, problèmes de gestion de la main d'œuvre, …)?

_____
_____

Chapitre VI. Equipements agricoles

VI. Nous voudrions avoir des informations sur les infrastructures et les équipements agricoles de votre exploitation au cours des deux années 2010 et 2000.

VI.1. Pourriez-vous énumérez **les bâtiments** qui ont été utilisés pour l'agriculture au sein de votre exploitation au cours des deux années **2010 et 2000** ?

Bâtiments	Année d'achat/construction	Nombre	Montant d'investissement (montant en DH)	Source de financement : 1. Capitaux propres 2. Crédits (banques, organismes de crédits,…) 3. Autres sources de crédits (famille, amis, …) 4. Capitaux propres et crédits
Station de tête (irrigation, fertilisation,…)				
Salle de stockage (engrais, pesticides,…)				
Station de conditionnement				
Structure des services administratifs (qualité, comptabilité, …)				
Structure des services commerciaux				
Autres bâtiments (à spécifier)				

VI.2. Possédiez-vous **des véhicules** qui ont été utilisés pour l'agriculture au cours des deux années **2010 et 2000** ?

Véhicules	Année d'acquisition	Nombre	Prix payé (montant en DH)	Mode d'acquisition : 1. Achat au comptant (en espèces, par chèque) 2. Achat au crédit 3. Emprunt 4. Location 5. Achats au comptant et au crédit	Dans le cas de la non-possession (location, possession) du véhicule, qui est son propriétaire ? 1. Coopérative 2. Entreprise locale 3. Firme étrangère 4. Autres (à préciser)
Voiture					
Tracteur					
Charrette					
Camion					
pickup					

VI.3. Pourriez-vous énumérer **les machines et les équipements agricoles** qui ont été utilisés pour l'agriculture au cours des **deux années 2010 et 2000** ?

Equipements	Année de possession	Source de financement (plusieurs réponses possibles) : 1. capitaux propres 2. crédits (banques, organismes de crédit, …) 3. autres sources de crédit (amis, famille, …) 4. capitaux propres et crédits	Coût à l'acquisition (montant en DH)	Mode d'acquisition : 1. Achat au comptant 2. Achat au crédit 3. Location 4. Achat au crédit et au comptant	Nombre des équipements possédés en	
					2000	2010
Motopompe						
Puits						
Forage						
Serres						
Equipements de traitement (pulvérisateur, atomiseurs, bacs de mélange,…)						
Système d'irrigation						
Charrue						
Autres équipements						

VI.4. Est-ce que vous avez pu utiliser des machines ou des équipements agricoles possédés ou/et fournis par des entreprises étrangères au cours des **deux années 2010 et 2000** ?

1. Non (continuez à la question VI.6)
2. Oui, pourriez-vous énumérer :

Equipements	Année d'utilisation	Nombre d'articles	Mode d'accès à l'équipement 1. Emprunt 2. Location 3. Achat 4. Autres (à spécifier)	Comment évaluez-vous le niveau technologique de ces équipements : 1. Faible 2. Moyen 3. Elevé

Chapitre VII : Productions agricoles

VII. Reprenez le **croquis** des blocs de terres agricoles élaborés dans la page n°14 et demandez à l'interviewé de vous aider à décrire **la répartition des cultures** (céréales, maraichage, arboriculture,…) **et l'élevage du cheptel** pratiqués par le ménage **sur les parcelles de terres agricoles** au cours des **deux campagnes agricoles 2009/2010 et 2000/2001**.

VII.1. Maintenant, nous allons parler des **cultures** que vous avez **pratiquées** pendant les **deux campagnes agricoles 2009/2010 et 2000/2001.** Pourriez-vous énumérer :

	1.		2.		3.		4.		5.		6.		7.	
N° de bloc de terre	Culture : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Concombre 6. Pommes de terre 7. Carottes 8. Aubergines 9. Oignon 10. Pastèques 11. Melons 12. Petit pois 13. Agrumes 14. Blé 15. Courgette 16. Luzerne 17. Mais 18. Navet 19. Bananes 20. Fraise		Variétés des cultures		Superficie de la culture		Système de production : 1. Cultures en plein champs 2. Cultures sous serre		Profondeur de pompage d'eau (m)		Système d'irrigation : 1. Irrigation gravitaire 2. Aspersion 3. Goutte-à-goutte 4. Exploitation pluviale 5. autre (à préciser)		Rendement de la culture (t/ha)	
	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														

	1.		8.		9.		10.	11.		12.	13.	
N° de bloc de terre	Culture : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Concombre 6. Pommes de terre 7. Carottes 8. Aubergines 9. Oignon 10. Pastèques 11. Melons 12. Petit pois 13. Agrumes 14. Blé 15. Courgette 16. Luzerne 17. Mais 18. Navet 19. Bananes 20. Fraise		Types des plants/ semences : 1. certifiées 2. non certifiées (demandez la source d'approvisionnement)		Type des fertilisants utilisés : 1. Fumier 2. Engrais de fond 3. Engrais foliaires 4. Engrais foliaires et engrais de fond 5. Fumier et engrais de fond 6. Engrais de fond, engrais foliaires et injection		Tendance des quantités apportées en fertilisants en 2010 comparés à ceux apportés en 2000 : 1. Stabilité 2. Croissance 3. Baisse	Type des pesticides utilisés : 1. Insecticides et fongicides 2. Insecticides et nématicides 3. Insecticides, nématicides et fongicides 4. Insecticides, fongicides, nématicides et désinfectants du sol		Tendance des quantités apportées en peticides en 2010 comparés à ceux apportés en 2000 : 1. Stabilité 2. Croissance 3. Baisse	Source d'assistance technique (plusieurs réponses possibles) : 1. cadres recrutés par l'exploitation 2. coopérative 3. centres techniques publics (ORMEVA, INRA,…) 4. cadres techniques des firmes étrangères 5. cadres techniques des entreprises locales 6. expérience de l'exploitant 7. cadres des bureaux d'études locaux 8. cadres recrutés par l'exploitation et cadres des bureaux d'études locaux 9. Expérience professionnelle de l'exploitant et cadres techniques du partenaire contractant en aval 10. Expérience professionnelle de l'exploitant et cadres recrutés par l'exploitation	
	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001	2009/2010	2000/2001		2009/2010	2000/2001		2009/2010	2000/2001
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												

VII.2. Est-ce que vous avez cultivé des **cultures maraichères sous contrat de production** (oral ou écrit) au cours des **campagnes agricoles de 2000/2001 à 2009/2010** ?

VII2.1. Non (continuez à la question VII.2.3)
VII.2.2. Oui, nous voudrions savoir les différentes **caractéristiques** de ces **contrats agricoles :**

Types de cultures : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Courgette	1. Variété de la culture	2. Superficie de la culture pratiquée sous contrat de production (Ha)	3. Production (rendements moyens en tonnes/ha)	4. Système de production sous contrat: 1. primeurs en plein champs 2. primeurs sous serre	5. Avec quel partenaire avez-eu ce contrat ? 1. coopérative 2. entreprise locale d'export 3. firme étrangère d'export 4. commerçants locaux 5. autres (à préciser)	6. Identité et localisation du partenaire contractant : 1. nom 2. localisation 3. pays d'origine	7. Date de la mise en œuvre du dernier contrat :	8. Période de la pratique du contrat (lister les années)	9. Type du contrat agricole : 1. Oral 2. Ecrit

Types de cultures : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Courgette	10. Secteurs d'activité du partenaire contractant: 1. Production propre 2. Production contractuelle 3. Conditionnement 4. Transformation 5. Commercialisation 6. Conditionnement et commercialisation 7. Production en propre, production contractuelle, conditionnement et commercialisation 8. Production contractuelle, conditionnement et commercialisation	11. Comment êtes-vous rentrés en contact avec le contractant ? 1. l'exploitant a contacté le partenaire 2. le partenaire a contacté directement l'exploitant 3. un intermédiaire 4. autre (à préciser)	12. Est-ce que vous avez bénéficié d'une assistance technique assurée par votre contractant : 1. Oui 2. Non [Si oui, continuez aux questions n°13 et 14 ; sinon, continuez à la question n°15]	13. Est-ce que les assistants techniques du contractant sont impliqués dans : 1. choix de la variété 2. supervision des techniques de la production 4. supervision de la récolte 5. choix de la variété et supervision des techniques de la production 6. choix de la variété, supervision des techniques de la production, et supervision de la récolte	14. Fréquence de l'assistance technique assurée par le contractant : 1.1 fois/semaine 2.2 fois/semaine 3. 1 fois/15 jours 4.1 fois/mois 5. 1 fois/2mois 6.1 fois/3 mois 7. 1 fois/6 mois	15. Est-ce que vous avez bénéficié d'un accès aux intrants assuré par votre contractant : 1. Oui 2. Non	16. Si vous avez bénéficié des intrants dans le cadre votre contrat, pourriez-vous leurs types : 1. semences 2. pesticides 3. engrais 4. paillage 5. main d'œuvre 6. semences et pesticides 7. semences, pesticides et engrais 8. semences, pesticides, engrais et paillage 9. semences, pesticides, engrais et main d'œuvre 10. semences, pesticides, engrais, paillage et main d'œuvre

Types de cultures : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Courgette	17. Est-ce que vous avez bénéficié d'une acquisition de nouvelles technologies (piégeage, équipements,...) de production assurée par votre contractant : 1. Oui 2. Non	18. Si vous avez pu avoir accès à des nouvelles technologies dans le cadre votre contrat, pourriez-vous énumérer : 1. Types 2. nombre d'articles	19. Est-ce que vous avez bénéficié d'un accès aux crédits au comptant assuré par votre contractant : 1. Oui 2. Non	20. Si vous avez bénéficié des crédits dans le cadre votre contrat, pourriez-vous énumérer : 1. Valeur 2. Modalités de remboursement	21. Comment la quantité de produits livrée au contractant a été spécifiée dans le contrat : 1. n'est pas spécifiée 2. livraison de la totalité de la production 3. livraison d'une partie de la production (% à spécifier) 4. autres (à spécifier) [Demander la quantité livrée au contractant]	22. Est-ce que l'exploitant ou/et sa main d'œuvre ont-ils bénéficié d'une formation (technique, générale, …) assurée par le contractant ? 1. Non 2. Oui, 3. Si oui, a. type de formation b. date c. durée	23. Quel est le rendement moyen de la culture pour les campagnes agricoles précédentes la signature de ce contrat de production ? (tonne/ha)

Types de cultures : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Courgette	24.	25.	26.	27.	28.	29.	30.
	A quel moment les paiements sont-t-ils effectués : 1. immédiatement après la récolte 2. moins d'une semaine après la récolte 3. moins d'un mois après la récolte 4. plus d'un mois après la récolte	Comment le prix est-il spécifié dans le contrat (plusieurs réponses possibles) : 1. n'est pas spécifié 2. prix fixe par superficie 3. prix fixé par kg 4. prix minimum garanti fixé au début de la campagne mais ajusté à la hausse selon les prix du marché (lequel ?) 5. prix indexé à la qualité des produis 6. prix moyen hebdomadaire du marché d'export du pays de destination des produits	Prix moyens de vente pour les campagnes agricoles : 1. précédent le choix de ce contrat 2. sous ce contrat (DH)	Comment évaluez-vous la qualité de vos produits sous ce contrat par rapport à celle obtenue avant le choix de ce contrat ? 1. Détérioration 2. Pas de changement 3. Amélioration	Si vous pratiquez encore des cultures sous contrat, quelles sont les perspectives de vos contrats : 1. arrêter le contrat 2. continuer le contrat avec le même partenaire 3. remplacer le partenaire actuel par un autre	Si vous avez arrêté la pratique des cultures sous contrat au cours des 10 dernières années (2000-2010), quelles sont les raisons de cet arrêt : 1. paiement tardif 2. refus de la récolte entière 3. prix de vente plus bas que ceux prévus 4. création d'une structure de commercialisation 5. paiement tardif et faibles prix de vente des produits 6. faible rentabilité et refus d'une partie importante de la production 7. faible rentabilité et refus d'une partie importante de la production, ainsi que des prix de vente plus bas que ceux prévus. [Demandez la date d'arrêt du contrat]	Comment la terre qui était sous contrat, serait-elle utilisée s'il n'y avait pas de contrat ? 1. la terre ne serait pas exploitée 2. la terre serait exploitée 3. la terre serait vendue 4. la terre serait louée 5. autre (à préciser)

VII.2.3. Vous **n'avez jamais cultivé des cultures sous contrat au cours des dix dernières années (**2000-2010).
VII.2.3.1. Quelles sont les **raisons** qui vous ont amenées à ne pas signer des contrats agricoles :

1. On ne me l'avait jamais proposé
2. On me l'avait déjà proposé mais je l'avais refusé, pourquoi ?

_____
_____

VII.2.3.2. Est-ce que vous envisagez de signer des contrats agricoles dans les années avenir ?

1. Non
2. Oui, avec qui (entreprise étrangère, entreprise locale, coopérative, …) ? Quand ? Pourquoi ?

_____
_____

VII.3. Est-ce que vous avez pratiqué **des activités d'élevage** au cours des deux **campagnes agricoles 2009/2010 et 2000/2001**?

VII.3.1. Non (continuez au chapitre VIII)

VII.3.2. Oui, Pourriez-vous énumérer :

Animal : 1. Vaches 2. Chèvres 3. Moutons 4. Autres (à spécifier)	Nombre d'animaux possédés	
	2000	2010

Chapitre VIII : Mise en marché des productions maraichères

VIII.1. Pourriez-vous énumérer la quantité vendue, les prix de vente et les acheteurs de vos **produits maraichers** au cours de la **campagne agricole 2009/2010 :**

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Type de produits : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Concombre 6. Pommes de terre 7. Carottes 8. Aubergines 9. Oignon 10. Pastèques 11. Melons 12. Petit pois 13. Agrumes 14. Blé 15. Courgette 16. Luzerne 17. Mais 18. Navet 19. Bananes 20. Fraise	A qui avez-vous livré vos produits maraichers : 1. Collecteur 2. Coopérative 3. Entreprise agro-industrielle locale 4. entreprise locale d'export 5. firme étrangère d'export 6. Plate-forme à l'étranger 7. commissionnaires basés à l'étranger 8. Semi-détaillant à l'étranger	Identité et localisation de l'acheteur initial : 1. nom 2. localisation 3. pays d'origine	Secteurs d'activité de l'acheteur initial : 1. production propre 2. conditionnement 3. Transformation 4. commercialisation 5. conditionnement et commercialisation 6. conditionnement et production 7. production, conditionnement et commercialisation 8. Production contractuelle, conditionnement et commercialisation 9. Production en propre, conditionnement et commercialisation	Comment-êtes-vous rentrés en contact avec l'acheteur : 1. L'exploitant a contacté l'acheteur 2. L'acheteur a contacté l'exploitant 3. Intermédiaire (à spécifier) 4. Autres à spécifier	Depuis quand vous vendez à cet acheteur ? (année)	Combien de fois avez-vous vendu vos produits à cet acheteur ? 1. Toute la campagne 2. 1 fois 3. 2 fois 4. 3 fois 5. 4 fois

1.	8.	9.	10.	11.	12.	13.
Type de produits : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Concombre 6. Pommes de terre 7. Carottes 8. Aubergines 9. Oignon 10. Pastèques 11. Melons 12. Petit pois 13. Agrumes 14. Blé 15. Courgette 16. Luzerne 17. Mais 18. Navet 19. Bananes 20. Fraise	Localisation des marchés finaux : 1. Maroc 2. France 3. Belgique 4. Espagne 5. Hollande 6. Allemagne 7. Angleterre 8. Russie 9. Italie 10. Pays de l'Est 11. Suisse	Nature des acheteurs finaux : 1. Marché de gros de fruits et légumes 2. Grande distribution 3. Agro-industrie 4. Chaines de restauration	Quantité vendue à cet acheteur (en tonnes)	Comment le prix est-il spécifié : 1. Prix spécifié sans négociation 2. Prix spécifié après négociation 3. prix fixé par superficie 4. prix fixé par volume 5. prix du marché local 6. prix du marché d'export 7. prix fixe toute l'année 8. Prix spécifié selon la qualité des produits	Prix total de la vente (en DH)	Pour la commercialisation de ces produits dans les prochaines années, est-ce que vous envisagez de : 1. continuer à vendre à cet acheteur 2. remplacer cet acheteur par un autre 3. prendre en charge la commercialisation des produits 4. autres (à spécifier)

VIII.2. Pourriez-vous énumérer la quantité vendue, les prix de vente et les acheteurs de vos **produits maraichers** au cours de la **campagne agricole 2000/2001 :**

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
Type de produits : 1. Tomates 2. Tomate cerise 3. Haricots verts 4. Poivrons 5. Concombre 6. Pommes de terre 7. Carottes 8. Aubergines 9. Oignon 10. Pastèques 11. Melons 12. Petit pois 13. Agrumes 14. Blé 15. Courgette	A qui vous avez livré vos produits : 1. Collecteur 2. Coopérative 3. Entreprise agro-industrielle locale 4. entreprise locale d'export 5. firme étrangère d'export 6. Plate-forme à l'étranger 7. commissionnaires basés à l'étranger 8. Semi-détaillant à l'étranger	Identité et localisation de l'acheteur : 1. nom 2. localisation 3. pays d'origine	Secteurs d'activité de l'acheteur initial : 1. production propre 2. conditionnement 3. Transformation 4. commercialisation 5. conditionnement et commercialisation 6. conditionnement et production 7. production, conditionnement et commercialisation 8. Production contractuelle, conditionnement et commercialisation 9. Production en propre, conditionnement et commercialisation	Localisation des marchés finaux : 1. Maroc 2. France 3. Belgique 4. Espagne 5. Hollande 6. Allemagne 7. Angleterre 8. Russie 9. Italie 10. Pays de l'Est 11. Suisse	Nature des acheteurs finaux : 1. Marché de gros de fruits et légumes 2. Grande distribution 3. Agro-industrie 4. Chaines de restauration	Quantité vendue à cet acheteur (en tonnes)	Comment le prix est-il spécifié : 1. Prix spécifié sans négociation 2. Prix spécifié après négociation 3. prix fixé par superficie 4. prix fixé par volume 5. prix du marché local 6. prix du marché d'export 7. prix fixe toute l'année 8. Prix spécifié selon la qualité des produits	Prix total de la vente (en DH)

V.3. Selon vous, quelles sont les principaux **problèmes** rencontrés dans la pratique de vos **cultures maraichères** ?

1. l'accès aux intrants chimiques
2. le coût et la disponibilité des ressources hydriques
3. la sécurisation des prix et des marchés
4. la disponibilité et la gestion de la main d'œuvre salariée
5. la disponibilité et la gestion de la main d'œuvre, et la sécurisation des prix et des marchés
6. la disponibilité et la gestion de la main d'œuvre, la sécurisation des prix et des marchés et l'accès aux intrants chimiques
7. la disponibilité et la gestion de la main d'œuvre, la sécurisation des prix et des marchés, l'accès aux intrants chimiques, le coût et la disponibilité des ressources hydriques
8. coût et disponibilité des ressources hydriques, disponibilité et gestion de la main d'œuvre salariée, sécurisation des prix et des marchés de commercialisation des produits agricoles
9. accès aux intrants chimiques, coût et disponibilité des ressources hydriques, sécurisation des prix et des marchés de commercialisation des produits agricoles
10. le coût et la disponibilité des ressources hydriques, ainsi que la disponibilité et la gestion de la main d'œuvre salariée

Chapitre IX. Conditions de vie et indicateurs de richesse du ménage

IX.1. Maintenant nous allons traiter **les conditions de vie** de votre ménage au cours des **10 dernières années (2000-2010).**

.

1.		2.		3.				4.				5.	
Principale source d'eau à boire: 1. Eau du robinet 2. Borne fontaine 3. Puits 4. Autres		Principal mode d'éclairage : 1. Gaz 2. bougie 3. Electricité 4. Autre (à préciser)		Equipements possédés par le ménage : 1. Radio 2. Téléviseur 3. Téléphone fixe 4. Téléphone mobile 5. Réfrigérateur 6. Cuisinière 7. Ventilateur/climatiseur 8. Autres (à spécifier)				Moyens de transport : 1. Automobile 2. Cyclomoteur 3. Bicyclette 4. Calèche 5. Autre (à préciser) (nombre et montant en DH)				Investissements dans l'amélioration ou/et la construction du logement :	
2010	2000	2010	2000	Equipement	Nombre d'article	Année de possession	Prix payé (en DH)	Véhicule	Nombre d'article	Année de possession	Prix payé (en DH)	Année	Montant (DH)

6.	7.	8.	9.
Evolution des dépenses d'alimentation : 1. Amélioration 2. Pas de changement 3. Détérioration	Evolution des dépenses de santé : 1. Amélioration 2. Pas de changement 3. Détérioration	Evolution des dépenses de la scolarisation des enfants : 1. Amélioration 2. Pas de changement 3. Détérioration	Evolution des dépenses de l'habillement : 1. Amélioration 2. Pas de changement 3. Détérioration

IX. Maintenant, nous allons évaluer l'évolution des sources des revenus de votre ménage au cours des années 2010 et 2000.

IX.1. Comment les revenus de votre ménage ont-ils évolué entre les deux années 2000 et 2010?

1. Accroissement 2. Stabilité 3. Diminution

[Demander une estimation de ce changement en %]

IX.2. Quelle est la principale raison de ce changement dans les revenus du ménage :

1. Pluriactivité dans le secteur agricole
2. Pluriactivité dans le secteur non agricole
3. Rente foncière (revenus de la location de la terre)
4. Développement et rentabilité des investissements dans le secteur agricole
5. rente foncière et pluriactivité dans le secteur agricole
6. pluriactivité et rentabilité des investissements dans le secteur agricole
7. pluriactivité dans des secteurs agricole et non agricole
8. rente foncière et rentabilité des investissements dans le secteur agricole
9. rente foncière et emploi des membres du ménage dans des secteurs non agricoles
10. Signature d'un contrat de production dans le secteur agricole

IX.3. Est-ce que le chef de ménage a réalisé des **épargnes monétaires** au cours des deux années **2000 et 2010** ?

IX.3.1. Non (continuez à la question IX.4)

IX.3.2. Oui, pourriez-vous énumérer :

1.	2.		3.		4.
Date d'épargne (mois et année)	Montant de l'épargne (valeur en DH)		Formes d'épargne : 1. Dépôt d'argent dans la banque 2. Dépôt d'argent dans un bureau de poste 3. Argent gardé à la maison 4. Achat des bijoux 5. Autres (à préciser)		Dans quel domaine pensez-vous investir les montants épargnés ? 1. productions végétales (lesquelles ?) 2. Elevage 3. Investissement dans des activités non agricoles (lesquelles ?) 4. Autres capitalisations (nouvelle maison, bijoux, ameublement, …) 5. Autres (à spécifier)
	2010	2000	2010	2000	

IX.4. Est-ce que le chef de ménage a eu recours à des **crédits** au cours des deux années **2000 et 2010** ?

IX.4.1. Non (continuez au chapitre X)

IX.4.2. Oui, pourriez-vous énumérer :

1.	2.		3.		4.	5.	6.
Date d'attribution des crédits (mois et année)	Montant emprunté (valeur en DH)		Origine ou organisme financeur des crédits : 1. Banque 2. Coopérative 3. Etat 4. Amis 5. Famille 6. Autres (à préciser)		Dans quels domaines ce crédit a-t-il été dépensé (plusieurs réponses possibles) ? 1. productions végétales (lesquelles ?) 2. Elevage 3. Soins médicaux 4. Scolarisation des enfants 5. Investissement dans des activités non agricoles (lesquelles ?) 6. Autres (à spécifier) (Souligner les 2 principaux domaines**)**	Montant de crédit (DH) non remboursé en 2010	Est-ce que vous avez demandé déjà un crédit qui a été refusé auprès de l'Etat ou d'une coopérative ? 1. Oui 2. Non
	2010	2000	2010	2000			

Chapitre X : Fin de l'enquête

X.1. Répondre aux questions que les personnes interviewées peuvent avoir au sujet de l'enquête et les remercier pour le temps consacré à ce questionnaire.

X.2. Indiquer les noms de tous les interviewés (ménage de l'exploitant, cadres techniques de l'exploitation,…) qui ont participé à l'entretien selon l'ordre d'importance de leur contribution:

Noms des interviewés répondant au questionnaire

X.3. Informations sur le déroulement de l'entretien

Numéro de visites	Date de l'entretien (jour/mois)	Heure du début	Heure de la fin	Résultat 1. entretien complet 2. entretien incomplet 3. refus de répondre 4. absent 5. autre (à préciser)
1ère visite				
2nde visite				
3ème visite				

X.4. Informations relatives à l'enquêteur et au contrôle des résultats de l'enquête [partie réservée au responsable de l'enquête]

Nom de l'enquêteur	N° du contrôle	Date du contrôle (jour/mois)	Contrôle des résultats de l'enquête 1. prêt pour saisie 2. vérifier certains points avec l'enquêteur 3. reprendre un rendez-vous avec l'exploitant pour compléter quelques chapitres du questionnaire 4. recommander une exploitation de substitution 5. autre (à spécifier)

X.5. Notes de l'enquêteur sur les conditions de déroulement de l'entretien :

_____
_____
_____

Annexe n°9. « Descriptif détaillé des entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher interviewées »

Numéro de la firme	Année de création	Zone d'implantation	Type de firme et pays d'origine	Taille (en ha)	Type de produits	Mode d'accès au foncier	Type d'IDE en amont	Logique d'implantation au Maroc	Marchés	Structure de commercialisation
n°1	2001	Souss-Massa-Draa	Firme individuelle française	65	Tomate fraîche	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Projet personnel uniquement au Maroc	- Export: Allemagne, Royaume-Uni et France - Local: 10%	Vente directe
n°2	2001	Souss-Massa-Draa	Filiale espagnole	100	Haricot vert frais	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Délocalisation totale de la culture	France, Espagne, Royaume-Uni	Maison mère
n°3	1992	Souss-Massa-Draa	Firme individuelle espagnole	47	Poivron	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Diversification de la production à travers la création d'un projet personnel au Maroc complémentaire à celui basé en Espagne	-Etranger : France, Pologne et Belgique -Local: 5%	Vente directe
n°4	1992	Souss-Massa-Draa	Firme individuelle espagnole	134	Poivron	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Projet personnel uniquement au Maroc	Allemagne, Hollande, France et Angleterre	Une société de distribution en Espagne
n°5	1992	Tomate, poivron et concombre	Filiale slovaque	63	Tomate, poivron et concombre	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Délocalisation partielle des cultures	Slovaquie	Maison mère
n°6	2003	Loukkos	Filiale espagnole	80	Fraise et asperge frais	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Délocalisation partielle de la culture	- Export : Allemagne, Royaume-Uni et France - Local: 10%	Maison mère
n°7	2004	Souss-Massa-Draa	Firme individuelle française	90	Tomate et melon charentais	Location de terre complétée par une attribution de terres de la SODEA	Production en propre	Diversification des implantations dans de nombreux pays	- Export : France - Local: 20%	Une société de distribution en France
n°8	2002	Loukkos	Firme individuelle française	80	Fraise transformée	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Projet personnel uniquement au Maroc	-Etranger: France, Belgique et Martinique -Local: 20%	Une société de distribution en France

Suite de l'annexe n°9. « Descriptif détaillé des entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher interviewées »

Numéro de la firme	Année de création	Zone d'implantation	Type de firme et pays d'origine	Taille (en ha)	Type de produits	Mode d'accès au foncier	Type d'IDE en amont	Logique d'implantation au Maroc	Marchés	Structure de commercialisation
n°9	1993	Loukkos	Filiale espagnole	0	Fraise fraîche	----------	Contrats agricoles	Diversification des implantations dans de nombreux pays	Union Européenne	Maison mère
n°10	1994	Loukkos	Filiale hollandaise	0	Fraise transformée	----------	Contrats agricoles	Diversification des implantations dans de nombreux pays	Hollande, Australie et Etats-Unis	Maison mère
n°11	2003	Souss-Massa	Filiale hollandaise	210	Haricot vert frais	Location de terre complétée par une attribution de terres de la SODEA	Production en propre (75%) et contrats agricoles (25%)	Diversification des implantations dans de nombreux pays	Allemagne, Espagne, Royaume-Uni et Hollande	Maison mère
n°12	1995	Loukkos	Filiale autrichienne	14	Fraise transformée (85%) et fraîche (15%)	Location auprès des ménages locaux	Contrats agricoles (90%) et production en propre (10%)	Diversification des implantations dans de nombreux pays	- Export : Allemagne, Royaume-Uni et Hollande. - Local (25%)	Maison mère
n°13	1994	Souss-Massa	Firme individuelle française	200	Tomate fraîche	Location auprès des ménages locaux	Production en propre (85%) et contrats agricoles (15%)	Projet personnel uniquement au Maroc	France (60%) et autres marchés européens	Réseau de commissionnaires (France)
n°14	2005	Souss-Massa	Firme individuelle espagnole	25	Haricot vert frais	Location auprès des ménages locaux	Production en propre (75%) et contrats agricoles (15%)	Projet personnel uniquement au Maroc	Espagne	Réseau de commissionnaires (Espagne)
n°15	1998	Souss-Massa	Joint-venture hispano- marocaine	100	Tomate cerise fraîche	Location auprès des ménages locaux	Production en propre	Délocalisation totale de la culture	- Export : Royaume-Uni, Allemagne et France. - Local (20%)	Plate-forme (Espagne)

Annexe n°10. « Stratégies des firmes, contraintes internes et externes des entreprises étrangères enquêtées retenues »

Stratégie dominante d'IDE	Nombre de firmes	Facteurs favorables	Facteurs défavorables	Perspectives d'évolution
Production propre	6	- compétences en agriculture de l'entreprise ; - possibilité de supervision de la production (qualité, calendrier de production …) ; - garantie de l'approvisionnement pour les structures aval (transformation, commercialisation).	- accès aux ressources, en particulier foncier et travail, en particulier ; - contexte social;	- positive dans les régions où les ressources sont abondantes dans un contexte de promotion des IDE par la politique agricole nationale.
Contractualisation	3	- avantage en termes de coût pour les petites exploitations (coût du travail, propriété du foncier) ; - flexibilité de l'approvisionnement (compléments ponctuels).	- coût de la contractualisation ; - difficultés dans l'exécution des contrats (approvisionnement, qualité) ; -Faibles compétences des producteurs locaux ; - concurrence entre entreprises pour l'approvisionnement ;	- positive dans les régions où les ressources sont rares ; - mais possible en général, sous des formes contractuelles incitatives.
Joint venture	1	-accès facilité aux ressources locales (terre, travail et crédits) grâce au partenaire local ; -partage équitable des risques et des gains entre les deux partenaires local et étranger.	- nécessité d'un pilotage concerté et efficace de la jointe venture par les deux partenaires local et étranger ; -menaces de comportements opportunistes en cas d'absence d'investissements commun par les deux partenaires alliés ;	-une évolution positive traduite par une durabilité du fonctionnement de la jointe venture (15 ans) ; - favorable dans le cas des contraintes financières entravant l'accès des opérateurs étrangers aux ressources locales à grande échelle.

Annexe n°11. « Caractéristiques des emplois effectués par des membres de ménages agricoles locaux auprès des IDE et des opérateurs locaux en 2010 »

Caractéristiques des emplois effectués	Entreprise d'embauche	Zones d'étude		
		Zone 1	Zone 2	Zone 3
Effectif minimal des membres de ménages employés par ménage	IDE	1	1	1
	Opérateurs locaux	1	1	1
Effectif maximal des membres de ménages employés par ménage	IDE	3	1	1
	Opérateurs locaux	3	1	2
Effectif global des membres de ménages employés par zone	IDE	30	8	1
	Opérateurs locaux	17	6	7
Nombre de ménages dont certains membres sont recrutés par des IDE ou des opérateurs locaux	IDE	20	8	1
	Opérateurs locaux	13	6	6
Importance moyenne (%) des emplois dans l'ensemble des emplois effectués par des membres de ménages à l'extérieur de l'exploitation familiale chez les ménages concernés	IDE	82,5	81,25	100
	Opérateurs locaux	76,9	91,6	83,3
Importance des emplois agricoles non qualifiés dans l'ensemble des emplois effectués par des membres de ménages chez les ménages concernés par zone	IDE	66,66	25	0
	Opérateurs locaux	53,84	16,66	33,33
Importance des emplois non agricoles non qualifiés dans l'ensemble des emplois effectués par des membres de ménages chez les ménages concernés par zone	IDE	18,33	75	0
	Opérateurs locaux	34,61	0	16,66
Importance des emplois agricoles non qualifiés dans l'ensemble des emplois effectués par des membres de ménages chez les ménages concernés par zone	IDE	15	0	100
	Opérateurs locaux	11,53	83,33	50
Importance moyenne (%) de revenus générés des emplois dans l'ensemble des revenus des activités effectuées par des membres de ménage à l'extérieur de l'exploitation familiale chez les ménages concernés	IDE	32,3	21,5	4,3
	Opérateurs locaux	20,1	17,5	21,5

Annexe n°12. «Dénombrement et importance des différentes catégories d'emplois auprès des IDE et des opérateurs locaux chez les ménages agricoles concernés en 2010 »

Catégories d'emploi	Caractéristiques de l'emploi	Entreprise d'embauche	Zones d'étude		
			Zone 1	Zone 2	Zone 3
Emplois agricoles non qualifiés	Nombre total de ménages concernés par zone	IDE	16	2	0
		Opérateurs locaux	8	1	2
	Effectif global des membres de ménages employés par zone	IDE	19	2	0
		Opérateurs locaux	11	1	3
	Importance des emplois dans l'ensemble des emplois agricoles non qualifiés à l'extérieur de l'exploitation familiale chez les ménages concernés par zone	IDE	67,42	66,6	0
		Opérateurs locaux	32,57	33,3	100
	Part (%) des emplois dans l'ensemble des emplois des membres de ménages au sein des IDE ou des opérateurs locaux par ménage concerné	IDE	83,3	100	0
		Opérateurs locaux	87,5	100	100
Emplois non agricoles non qualifiés	Nombre total de ménages concernés par zone	IDE	6	6	0
		Opérateurs locaux	2	5	3
	Effectif global des membres de ménages par zone	IDE	8	6	0
		Opérateurs locaux	2	5	3
	Importance des emplois dans l'ensemble des emplois non agricoles non qualifiés des membres de ménages à l'extérieur de l'exploitation chez les ménages concernés par zone	IDE	75	54,54	0
		Opérateurs locaux	25	45,45	100
	Part (%) des emplois dans l'ensemble des emplois des membres de ménages au sein des IDE ou des opérateurs locaux par ménage concerné	IDE	61,1	100	0
		Opérateurs locaux	75	100	100
Emplois agricoles qualifiés	Nombre total des ménages concernés par zone	IDE	3	0	1
		Opérateurs locaux	5	0	1
	Effectif global des membres de ménages par zone	IDE	3	0	1
		Opérateurs locaux	5	0	1
	Importance des emplois dans l'ensemble des emplois non agricoles qualifiés des membres de ménages à l'extérieur de l'exploitation familiale chez les ménages concernés par zone	IDE	37,5	0	50
		Opérateurs locaux	62,5	0	50
	Part (%) des emplois dans l'ensemble des emplois des membres de ménages au sein des IDE ou des opérateurs locaux par ménage concerné	IDE	100	0	100
		Opérateurs locaux	90	0	100

Annexe n°13. « Dénombrement de ménages agricoles locaux cédant des terres à des opérateurs étrangers et locaux identifiés en 2010 »

		Zone 1	Zone 2	Zone 3
Superficie minimale (Ha) de terres cédées par les ménages selon la nature des tenants fonciers actuels	IDE	1	3	0
	Opérateurs locaux	28	2	2
Superficie maximale (Ha) de terres cédées par les ménages selon la nature des tenants fonciers actuels	IDE	50	18	0
	Opérateurs locaux	28	5	6
Superficie moyenne (Ha) de terres cédées par les ménages selon la nature des tenants fonciers actuels	IDE	7,46	11	0
	Opérateurs locaux	28	3	3,25
Superficie globale (Ha) de terres cédées par les ménages par zone	IDE	112	33	0
	Opérateurs locaux	30,5	14,5	13
Superficie totale (Ha) de terres cédées par les ménages par zone		142,4	47,5	13
Nombre des ménages cédant de terres par zone selon la nature des tenants fonciers actuels	IDE	15	3	0
	Opérateurs locaux	1	4	4
Part (%) de terres cédées dans le patrimoine foncier approprié par les ménages locaux	IDE	51,83	57,45	(*)
	Opérateurs locaux	50	46,11	44,04
Contribution (%) de la rente foncière dans l'ensemble des revenus non agricoles des ménages	IDE	24	8	0
	Opérateurs locaux	1,7	10,8	13,5
Importance moyenne (%) de location de terres dans l'ensemble de terres louées par zone selon les tenants fonciers actuels	IDE	88	37	0
	Opérateurs locaux	11,7	62,5	100

(*) : Absence de cession foncière par les ménages agricoles locaux à des IDE dans la troisième zone.

Annexe n°14. «Tests de comparaison des moyennes* des unités de consommation chez les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail en 2010 »

	Liaison des ménages avec des IDE par le marché du travail	Nombre d'observations	Moyennes
Moyennes des unités de consommation des ménages en 2010	Présence	27	3, 74
	Absence	91	3, 61
Moyennes des unités de consommation des ménages en 2000	Présence	27	3,34
	Absence	91	3, 37
Moyennes des taux de croissance des unités de consommation des ménages entre 2000 et 2010	Présence	27	0,11
	Absence	91	0,08

(*) Une absence de significativité des tests de comparaison des moyennes entre les deux groupes de ménages locaux

Annexe n°15. « Statistiques descriptives des variables structurelles du modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variable	Label de la variable	Observations	Moyenne	Ecart-type	Minimale	Maximale
crsau	La croissance de la SAU	240	0.02	0.005	-0.13	0.27
sau2000it	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale en 2000	240	1.47	0.04	0	5.34
sauitc2000	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale au carré en 2000	240	2.70	0.15	0	28.59
laexp2000	Le logarithme d'ancienneté de l'exploitation locale en 2000	240	2.11	0.08	0	3.71
laexpc2000	Le logarithme d'ancienneté de l'exploitation locale au carré en 2000	240	5.53	0.30	0	13.79
sauagex	Le produit du logarithme de la SAU et du logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale en 2000	240	3.13	0.166	0	19.16
ctfonc	Présence de contraintes foncières entravant l'accès aux terres (1 si oui)	240	0.55	0.04	0	1
rcpide	Signature d'un contrat de production entre le ménage local et des opérateurs étrangers (1 si oui)	240	0.19	0.032	0	1
reide	Emploi d'au moins un membre du ménage dans une entreprise agricole étrangère (1 si oui)	240	0.25	0.039	0	1
rctide	Location de terres par le ménage à des entreprises agricoles étrangères (1 si oui)	240	0.10	0.02	0	1
acm2000	Age du chef de ménage en 2000	240	37.43	0.63	17	73
nfgcm	Niveau de formation générale du chef de ménage	240	1.31	0.08	1	5
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités locales (1 si oui)	240	0.03	0.01	0	1
dftf2000	Dotations en facteur travail familial du ménage	240	2.72	0.09	1	10
mbmehe2000	Le ménage compte au moins un membre employé hors exploitation familiale (1 si oui)	240	0.20	0.03	0	1
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou une association dans le secteur agricole (1 si oui)	240	0.09	0.02	0	1
orcm	Origine du chef de ménage (1 si oui)	240	0.84	0.36	0	1

Annexe n°16. « Statistiques descriptives des variables du modèle d'évaluation des effets spillovers des IDE sur la variation de la SAU des exploitations agricoles locales»

Variable	Label	Observation	Moyenne	Ecart-type	Minimale	Maximale
crsau	La croissance de la SAU	106	0.02	0.009	-0.11	0.27
sau2000it	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale en 2000					
sauitc2000	Le logarithme de la SAU de l'exploitation locale au carré en 2000	106	1.49	0.06	0.40	5.34
laexp2000	Le logarithme d'ancienneté de l'exploitation locale en 2000	106	2.78	0.23	0.16	28.59
laexpc2000	Le logarithme d'ancienneté de l'exploitation locale au carré en 2000	106	2.23	0.13	0	3.71
sauagex	Le produit du logarithme de la SAU et du logarithme de l'ancienneté de l'exploitation locale en 2000	106	5.94	0.43	0	13.79
ctfonc	Présence de contraintes foncières entravant l'accès aux terres (1 si oui)	106	0.71	0.05	0	1
smjms2000	Salaire moyen unitaire journalier de la main d'œuvre saisonnière en 2000 (DH/j)	106	38.88	0.49	28	47.5
disIDEpp	Distance (km) entre l'exploitation et l'entreprise agricole à capitaux étrangers la plus en proche	106	15.43	1.55	0.1	35
stet2000	Possession d'une station de tête au sein de l'exploitation locale en 2000 (1 si oui)	106	0.42	0.06	0	1
ecag2000	L'exploitation compte au moins un salarié avec une formation en agriculture (1 si oui)	106	0.04	0.01	0	1
cexp2000	L'exploitation exporte au moins une partie de sa production (1 si oui)	106	0.06	0.01	0	1
exptrad2000	L'exploitation agricole est traditionnelle en 2000 (1 si oui)	106	0.36	0.06	0	1
acm2000	Age du chef de ménage en 2000	106	36.99	0.79	0	1
nfgcm	Niveau de formation générale du chef de ménage	106	1.23	0.10	1	5
aclocal	Participation du chef de ménage à des activités locales (1 si oui)	106	0.02	0.009	0	1
dftf2000	Dotations en facteur travail familial du ménage	106	2.54	0.11	1	8
mbmehe2000	Le ménage compte au moins un membre employé hors exploitation familiale (1 si oui)	106	0.17	0.05	0	1
opag2000	Adhésion du ménage à une coopérative ou une association dans le secteur agricole (1 si oui)	106	0.07	0.01	0	1
orcm	Origine du chef de ménage (1 si oui)	106	0.87	0.03	0	1

TABLE DES TABLEAUX

Tableau n°1. « Nombre de projets et volume d'investissements prévus dans le cadre du Plan Maroc Vert »....24

Tableau n°2. « Evolution prévisionnelle du contingent des exportations de produits agricoles du Maroc destinées à l'UE dans le cadre de leur projet de l'ALE (2012-2014)....31

Tableau n°3. Evolution des flux entrants des IDE en agriculture (en millions de DH) et de leur contribution dans les IDE globaux au Maroc entre 2005 et 2010....34

Tableau n°4. « Terres agricoles domaniales attribuées aux investisseurs étrangers dans le cadre du partenariat public/privé de la SODEA lors des deux premières tranches de 2005 et 2007». 39

Tableau n°5. « Valeurs moyennes des simulations de ressources hydriques à l'horizon 2020 dans le Souss-Massa »....40

Tableau n°6. « Facteurs d'attractivité et contraintes au développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc »....44

Tableau n°7. « Principales caractéristiques des deux terrains d'étude » 68

Tableau n°8. « Importance des provinces de Chtouka-Ait Baha, de Taroudant et d'Inzegane Ait Melloul dans le secteur maraîcher de la RSMD (en moyennes) au cours de la période 2004-2008 ». 74

Tableau n°9. « Répartition des effectifs des exploitations agricoles locales enquêtées dans les trois zones d'étude selon leurs taille et zone de localisation en 2000 »....83

Tableau n°10. « Caractéristiques des IDE en agriculture dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 » 99

Tableau n°11. « Profils et spécificités des IDE dans le secteur maraîcher dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009» 102

Tableau n°12. « Tableau récapitulatif des firmes étrangères interviewées dans les deux terrains d'étude »….104

Tableau n°13. «Dénombrement des relations directes liant les ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via les marchés des inputs et des outputs en 2010 »……..126

Tableau n°14. « Descriptif succinct des firmes étrangères liées avec des ménages agricoles locaux via les marchés des inputs et des outputs en 2010, repérées dans notre enquête quantitative auprès des populations locales dans la RSMD» 127

Tableau n°15. «Dénombrement de la liaison des IDE avec des ménages agricoles locaux via le marché du travail selon leurs zone de localisation et classe de taille des exploitations agricoles en 2010»....129

Tableau n°16. «Dénombrement de la cession foncière par des ménages agricoles locaux à des IDE selon leurs zone de localisation et classe de taille des exploitations en 2010»....137

Tableau n°17. « Descriptif de ménages agricoles locaux effectuant une cession foncière à des IDE identifiés en 2000 »....138

Tableau n°18. « Descriptif de ménages agricoles locaux effectuant une cession foncière à des IDE identifiés en 2010 »....139

Tableau n°19. «Dénombrement de ménages agricoles locaux liés avec des firmes étrangères via le marché des outputs (contrats de commercialisation et de production) en 2010 ». 152

Tableau n°20. «Dénombrement de ménages agricoles locaux engagés dans des contrats de production auprès des opérateurs étrangers identifiés en 2010 » 154

Tableau n°21. « Descriptif de ménages agricoles locaux liés avec des firmes étrangères via les marchés des outputs et du travail en 2010 » ..... **Erreur ! Signet non défini.**

Tableau n° 22. « Test de comparaison de moyennes relatives aux caractéristiques sociodémographiques et économiques de ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail en 2010 » 172

Tableau n°23. « Test de dépendance entre les caractéristiques sociodémographiques de ménages agricoles locaux et leur liaison avec des IDE via le marché du travail local en 2010 » 172

Tableau n°24. « Motivations de la liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail en 2010» 174

Tableau n°25: « Statistiques descriptives concernant les indicateurs monétaires relatifs aux gains de bien-être de ménages agricoles locaux» 176

Tableau n°26. « Test de comparaison de moyennes des indicateurs monétaires relatifs aux gains de bien-être chez les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail» 181

Tableau n°27: « Statistiques descriptives des caractéristiques économiques et structurelles des exploitations agricoles de ménages locaux, liés avec des IDE via le marché du travail et jouissant d'une très forte croissance de revenus » 181

Tableau n°28. « Evolution des indicateurs de la consommation chez les ménages agricoles locaux entre 2000 et 2010 » 183

Tableau n°29. «Tests de dépendance entre l'évolution des dépenses de ménages locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail » 186

Tableau n°30. « Statistiques descriptives relatives aux indicateurs de confort de ménages locaux 187

Tableau n°31. «Test de comparaison de moyennes des dotations en équipements de confort de ménages locaux en 2000 selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail » 188

Tableau n°32. « Test de comparaison de moyennes des indicateurs de confort de ménages locaux après 2000 selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail » 188

Tableau n°33. « Les moyennes de la SAU, des UTA et de leurs variations relatives chez les exploitations agricoles locales » 206

Tableau n°34. « Les moyennes de la SAU et leur variation relative chez les exploitations agricoles locales selon leur tranche de taille en 2000 et 2010 » 207

Tableau n°35. « Dotations moyennes en ressources foncières et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail » 208

Tableau n°36. « Les moyennes de différentes catégories des UTA et leur variation relative chez les exploitations agricoles de ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail 208

Tableau n°37. « Evolution des moyennes de la superficie maraîchère et des systèmes de production sous serre chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur liaison avec des IDE via le marché du travail » 209

Tableau n°38. « Dotations moyennes en ressources foncières et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur engagement dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers » 211

Tableau n°39. « Les moyennes des différentes catégories des UTA des exploitations agricoles et leur variation relative chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et engagement dans des contrats de production auprès des opérateurs étrangers » 212

Tableau n°40. « Evolution des moyennes de la superficie maraîchère et des systèmes de production sous serre chez les ménages locaux selon leur zone de localisation et leur engagement dans une production contractuelle auprès des opérateurs étrangers » 213

Tableau n°41. « Description et effet attendu des variables exogènes du modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales».....216

Tableau n°42. « Description et effet attendu des variables exogènes du modèle d'évaluation des effets spillovers des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales».....220

Tableau n°43. « Statistiques descriptives de certaines variables exogènes relatives au modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales» 224

Tableau n°44. « Statistiques descriptives de certaines variables exogènes relatives au modèle d'évaluation des effets spillovers horizontaux des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales» 225

Tableau n°45. « Résultats du modèle économétrique relatif aux effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales ».....226

Tableau n°46. « Résultats du modèle économétrique relatif aux effets spillovers horizontaux des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales » 232

TABLES DES FIGURES

Figure n°1. « Les deux piliers de la stratégie agricole Plan Maroc Vert 25

Figure n°2. « Importance relative des investissements étrangers au Maroc selon leurs pays d'origine entre 2005 et 2010 (en cumul)» 33

Figure n°3. « Répartition sectorielle des investissements étrangers au Maroc entre 2005-2010 (en cumul) » 34

Figure n°4. « Evolution des flux entrants des IDE en agriculture (en millions de DH) au Maroc entre 2005 et 2010 » 34

Figure n°5. « Répartition pluviométrique au Maroc » 40

Figure n°6. « Importance socio-économique de la filière maraîchère dans les filières de production végétale dans la RSMD » 65

Figure n°7. « Localisation géographique du périmètre de Loukkos » 66

Figure n°8. « Evolution des exportations de la fraise dans le Loukkos au cours des compagnes agricoles 2004/2005-2008/2009 » 67

Figure n°9. « Situation géographique des deux terrains d'étude» 68

Figure n°10. « Provinces de la région de Souss-Massa-Draa » 69

Figure n°11. « Localisation des trois zones d'étude dans la région de Souss-Massa-Draa » 70

Figure n°12 .« Caractéristiques des populations rurales, de ressources hydriques et foncières dans les communes des 3 zones d'étude dans la RSMD en 2010» 73

Figure n°12 bis. « Evolution de la population rurale, de ressources hydriques et foncières dans les communes des 3 zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010» 73

Figure n°13. « Superficies des systèmes de production maraîchère dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD en 2010» 77

Figure n°13 bis. «Evolution des superficies des systèmes de production maraîchère dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010 » 78

Figure n°14. « Caractéristiques des primeurs, de l'organisation professionnelle et des infrastructures en aval dans le secteur agricole dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD en 2010 » 80

Figure n°14 bis. «Evolution de la superficie des primeurs et de l'organisation professionnelle dans le secteur agricole dans les communes des trois zones d'étude dans la RSMD entre 2000 et 2010» 81

Figure n°15. « Rythmes d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher dans la province de Chtouka-Ait Baha entre 1980 et 2009». 98

Figure n°16. « Importance de la superficie occupée par les IDE dans les communes de la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 » 99

Figure n°17. « Secteurs d'activité chez les opérateurs étrangers impliqués dans une production maraîchère dans la province de Chtouka-Ait Baha en 2009 » 102

Figure n°18. « Dénombrement des relations directes liant les IDE avec les ménages agricoles locaux selon leurs classe de taille des exploitations agricoles et zone de localisation en 2010» 126

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°1. « Réformes institutionnelles et économiques relatives à l'attractivité des IDE au Maroc » 274

Annexe n°2. « Différents institutions et cadres professionnels au Maroc collaborant dans la communication de données mobilisées dans les travaux de thèse » 277

Annexe n°3. « Guide d'entretien destiné aux entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher mobilisé dans nos enquêtes qualitatives» 280

Annexe n°4. « Guide d'entretien auprès du Directeur de l'APEFEL » 282

Annexe n°5. « Guide d'entretien destiné au directeur de l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) » 284

Annexe n°6. « Guide d'entretien destiné aux cadres de l'ORMEVA » 285

Annexe n°7. « Guide d'entretien pour le Directeur de la SODEA » 286

Annexe n°8. « Questionnaire quantitatif auprès des ménages agricoles locaux dans la région de Souss-Massa-Draa » 288

Annexe n°9. « Descriptif détaillé des entreprises à capitaux étrangers dans le secteur maraîcher interviewées » 325

Annexe 10 . « Stratégies des firmes, contraintes internes et externes des entreprises étrangères enquêtées retenues » 326

Annexe °11. « Caractéristiques des emplois effectués par des membres de ménages agricoles locaux auprès des IDE et des opérateurs locaux en 2010 » 327

Annexe n°12. «Dénombrement et importance des différentes catégories d'emplois auprès des IDE et des opérateurs locaux chez les ménages agricoles concernés en 2010 ». 328

Annexe n°13. « Dénombrement de ménages agricoles locaux cédant des terres à des opérateurs étrangers et locaux identifiés en 2010 ». 328

Annexe n°14. «Tests de comparaison des moyennes « des unités de consommation chez les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail en 2010 » 329

Annexe n°15. « Statistiques descriptives des variables structurelles du modèle d'évaluation des effets directs des IDE sur la croissance de la SAU des exploitations agricoles locales» 329

Annexe n°16. « Statistiques descriptives des variables du modèle d'évaluation des effets spillovers des IDE sur la variation de la SAU des exploitations agricoles locales» 330

TABLE DES MATIERES

Remmerciements 4
Acronymes....6
Plan de thèse....7
Introduction générale 9
Chapitre I : Contexte de la recherche : le développement des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc dans un environnement macroéconomique et des territoires ruraux en mutations....20
Introduction 20
1. Environnement macroéconomique et politiques agricoles au Maroc....20
1.1. Importance socioéconomique des secteurs agricole et maraîcher au Maroc 20
1.2. Attractivité des IDE : un objectif central des réformes institutionnelles et économiques au Maroc....21
1.3. Politiques et stratégies agricoles au Maroc....22
1.3.1. Politiques agricoles au Maroc : de l'interventionnisme vers un désengagement progressif de l'Etat 22
1.3.2. La stratégie agricole « Plan Maroc Vert »....23
i) Plan Maroc Vert : une stratégie agricole ambitieuse....23
ii) Plan Maroc Vert : atouts et contraintes....25
1.3.3. Subventions publiques dans le secteur agricole....26
1.4. Accords bilatéraux entre le Maroc et l'UE : évolution vers une libéralisation des échanges commerciaux en produits agricoles 27
1.4.1. Aperçu sur les accords bilatéraux internationaux du Maroc....27
1.4.2. Historique des accords bilatéraux entre le Maroc et l'UE relatifs au secteur agricole 27
i) Protection tarifaire....28
ii) Protection non tarifaire....29
1.4.3. Un accord de libéralisation progressive des échanges commerciaux adopté sous tension : implications pour le secteur maraîcher au Maroc....30
2. Facteurs d'attractivité et contraintes au développement des IDE en agriculture au Maroc....32
2.1. Aperçu et caractéristiques des IDE au Maroc....32
2.2. Eléments de cadrage sur les IDE en agriculture au Maroc....33
2.2.1. Flux croissants des IDE en agriculture au Maroc....33
2.2.2. Spécificités des IDE en agriculture au Maroc 35
2.2.3. Des milieux ruraux en profondes mutations socio-spatiales 35

2.3. Facteurs d'attractivité des IDE en agriculture au Maroc 36
2.3.1. Abondance et faible coût de la main d'œuvre 36
2.3.2. Atouts pédoclimatiques et géographiques 36
2.3.3. Réformes étatiques du marché foncier et contexte juridictionnel d'accès aux terres agricoles par les IDE au Maroc 37
2.4. Contraintes au développement des IDE en agriculture au Maroc 39
2.4.1. Forte pression sur les ressources hydriques 39
2.4.2. Problèmes dans la gestion sociale du personnel 41
2.4.3. Régulation foncière et contraintes du marché foncier agricole au Maroc 42
Conclusion du chapitre I 45
Chapitre II :Objet, approches et matériels mobilisés dans la recherche 46
Introduction 46
1. Objet de la recherche : les modes d'organisation de la production chez les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales 46
2. Construction des questions et des propositions de recherche 48
2.1. Les modes d'organisation de la production chez les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : entre une production propre et un approvisionnement contractuel 48
2.2. Les relations directes des IDE avec les ménages agricoles locaux : via les marchés des inputs et des outputs 50
2.3. Liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail : motivations et éventuels gains de bien-être 53
2.4.Impacts des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : dotations en facteur terre 56
3. Diversité des approches empiriques et de matériels mobilisés 62
Chapitre III : Présentation des terrains d'étude, de la méthodologie et des dispositifs de collecte des données 63
Introduction 63
1. Présentation et justification empirique du choix des terrains d'étude 63
1.1. La région de Souss Massa Draa 64
1.2. Le périmètre de Loukkos 66
2. Ressources naturelles, infrastructures et systèmes de production maraîchère dans les zones d'étude dans la RSMD 69
2.1. Caractéristiques générales des trois zones d'étude 70
2.2. Ressources hydriques 71
2.3. Ressources foncières 72
2.4. Spécificités du secteur maraîcher 74

2.4.1.Vocations des zones d'étude dans le secteur maraîcher 74
2.4.2. Importance et évolution des superficies maraîchères 75
2.4.3. Systèmes de production maraîchère 76
2.4.4. Niveau de diversification des primeurs 78
2.5. Organisation professionnelle et infrastructures en aval dans le secteur agricole.....79
2.5.1. Organisation professionnelle des agriculteurs 79
2.5.2. Infrastructures en aval dans le secteur maraîcher 80
3. Méthodologie de l'approche empirique.....81
3.1. Enquêtes qualitatives 81
3.2. Enquêtes quantitatives 82
4. Dispositifs de collecte des données primaires 84
4.1. Guides d'entretien mobilisés dans les enquêtes qualitatives 84
4.2. Questionnaire utilisé dans les enquêtes quantitatives 84
5. Rassemblement de données secondaires mobilisées dans notre étude 86
Conclusion du chapitre III 87
Chapitre IV : Les modes d'organisation de la production chez les firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : entre une production propre et un approvisionnement contractuel 88
Introduction 88
1. La Théorie des coûts de transaction et les modes de gouvernance de la production chez les firmes dans les secteurs agricole et agroalimentaire 89
1.1. La Théorie des Coûts de Transaction 89
1.2. Modes de gouvernance de la production chez les firmes dans le secteur agricole 91
1.2.1. Intégration de la production et frontières de l'exploitation agricole 91
1.2.2. Recours à des structures de gouvernance hybrides.....92
i) Formes hybrides contractuelles : contrats agricoles.....93
ii) Formes hybrides organisationnelles : joint venture.....94
1.3. Stratégies des firmes européennes dans le secteur des fruits et légumes dans les pays du Maghreb 95
1.3.1. Stratégies des maisons-mère des firmes européennes 95
1.3.2. Partenariats de coopération dans l'espace Euro- Méditerranéen dans le secteur des fruits et légumes.....96
2. Eléments de cadrage sur les firmes étrangères implantées dans le secteur maraîcher au Maroc 97
2.1. Rythmes d'implantation des IDE dans le secteur maraîcher 97
2.2. Importance des IDE dans le secteur maraîcher.....98
2.3. Profils des opérateurs étrangers implantés dans le secteur maraîcher 100

3. Logiques du choix des modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc : une analyse des études de cas[6] 103
3.1. Caractéristiques générales des firmes étrangères interviewées 103
3.2. Choix privilégié d'une production propre 105
3.3. Arbitrage entre une production propre et une agriculture contractuelle 108
3.3.1. Production propre dominante complétée par des approvisionnements contractuels marginaux 109
3.3.2. Engagement dans une production contractuelle à différents degrés 110
3.4. Diversité des relations contractuelles 114
3.4.1. Contrats informels d'achat classiques 115
3.4.2. Contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume 116
3.4.3. Contrats formels de production sécurisant un approvisionnement en volume et qualité 119
3.5. Une joint venture de l'amont à l'aval 120
Conclusion du chapitre IV 122
Chapitre V : Les relations directes de ménages agricoles locaux avec des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc : via les marchés des inputs et des outputs 124
Introduction 124
1.Dénombrement des relations directes des IDE avec des ménages agricoles locaux 124
2. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail 128
2.1. Dénombrement et importance des emplois auprès des IDE chez les populations locales 128
2.2. Profils des emplois effectués hors exploitations familiales chez les ménages locaux 130
2.3. Caractéristiques de salariés recrutés par des IDE et ceux embauchés par des firmes locales 131
2.4. Spécificités des ménages de salariés recrutés par des IDE 132
i) Salariés provenant des ménages de grands exploitants locaux 132
ii) Salariés provenant des ménages de moyens exploitants locaux 133
iii) Salariés provenant des ménages de petits exploitants locaux 134
3. Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché foncier 134
3.1. Spécificités de la cession foncière par des ménages locaux à des opérateurs étrangers 135
3.1.1. Dénombrement et importance de la cession foncière 135
3.1.2. Analyse des clauses contractuelles de location de terre à des tenants fonciers marocains et étrangers 140
3.2. Etudes de cas de cession foncière par des ménages agricoles locaux à des IDE 140
3.2.1. Eudes de cas de cessions foncières seules, uniques ou en plusieurs étapes 141
i) Un cas de cession foncière seule et multiple par un grand exploitant local à des opérateurs étrangers 141
ii) Des cas de cessions foncières seules et uniques à des opérateurs étrangers 143

3.2.2. Etude de cas de cession foncière associée à une embauche auprès des IDE 146
3.2.3. Etudes de cas de cession foncière associée à un contrat de production.....149
4. Liaison de ménages agricoles locaux avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs 151
4.1. Dénombrement et importance des contrats agricoles de ménages locaux auprès des opérateurs étrangers 151
4.2. Contrats de production entre des ménages locaux et des opérateurs étrangers 153
4.3. Analyse des clauses des contrats de production proposées par des opérateurs étrangers et locaux 154
4.4. Etudes de cas de production contractuelle associée à une embauche auprès des IDE 157
Conclusion du chapitre V 160
Chapitre VI : Liaison de ménages agricoles locaux avec des IDE via le marché du travail : motivations et gains de bien-être.....163
Introduction 163
1. Revue de littérature sur la diversification des activités et le bien-être des ménages 164
1.1. Motivations de la diversification des activités chez les ménages agricoles.....164
1.2. Liaison de ménages agricoles avec des firmes agricoles exportatrices via le marché du travail : impacts sur la pauvreté rurale locale 165
1.3. Indicateurs, déterminants et évolution de bien-être des ménages.....167
2.Motivations de liaison de ménages agricoles locaux avec des firmes étrangères via le marché du travail.170
2.1. Population étudiée et ses caractéristiques.....170
2.2. Analyse des motivations de la liaison des populations locales avec des firmes étrangères via le marché du travail.....173
3.Développement d'un salariat par les ménages locaux auprès des IDE et ses liens avec leurs éventuels gains de bien-être 175
3.1.Evaluation des gains de bien-être par des indicateurs monétaires.....175
3.1.1.Indicateurs monétaire 175
3.1.2. Analyse des gains de bien-être via des indicateurs monétaires 177
3.2. Evaluation des gains de bien-être de ménages locaux via des indicateurs de consommation 182
3.2.1. Indicateurs de consommation 182
3.2.2. Analyse des gains de bien-être par des indicateurs de consommation 184
3.3. Evaluation des gains de bien-être par des indicateurs de confort 186
3.3.1. Indicateurs de confort 187
3.3.2. Analyse des gains de bien-être par des indicateurs de confort 187
Conclusion du chapitre VI.....189

Chapitre VII : Impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales 191

Introduction 191

1. Revue de littérature sur la croissance des exploitations agricoles et les effets spillovers des IDE 192

1.1. Croissance de la firme dans la littérature 192

1.2. Croissance des exploitations agricoles 193

1.3. Effets spillovers des IDE sur les entreprises domestiques 195

1.3.1. Typologie des effets spillovers des IDE sur les entreprises domestiques 195

i) Effets spillovers horizontaux des IDE 196

ii) Effets spillovers verticaux des IDE 196

1.3.2. Canaux de diffusion des effets spillovers des IDE 197

1.3.3. Facteurs déterminants des effets spillovers des IDE 198

1.3.4. Effets spillovers des IDE dans les secteurs agricole et agroalimentaire sur les exploitations agricoles du pays hôte 200

i) Effets spillovers verticaux des IDE 200

ii) Effets spillovers horizontaux des IDE 201

iii) Effets spillovers des IDE sur la croissance des exploitations locales 201

2. Statistiques descriptives : indicateurs de taille et premiers résultats 202

2.1. Indicateurs de taille des exploitations agricoles dans la littérature 203

2.2. Indicateurs de taille des exploitations agricoles mobilisés 204

2.3. Traitement statistique des premiers résultats 205

2.3.1. Ensemble de ménages agricoles locaux enquêtés 205

2.3.2. Les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des IDE via le marché du travail 207

2.3.3. Les ménages agricoles locaux selon leur liaison avec des opérateurs étrangers via le marché des outputs 210

3. Analyse des impacts des IDE dans le secteur maraîcher au Maroc sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales 213

3.1. Description des variables 214

3.1.1.Variables d'intérêt relatives aux relations directes des IDE avec les ménages agricoles locaux 217

3.1.2. Variables d'intérêt relatives aux canaux et aux facteurs déterminants de diffusion des effets spillovers horizontaux des IDE 218

3.1.3. Variables de contrôle 221

3.2. Effets directs des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : résultats 226

3.2.1.Variables d'intérêt relatives aux relations directes des IDE avec les ménages locaux 227

3.2.2.Variables de contrôle 228

3.3. Analyse des effets spillovers horizontaux des IDE sur l'évolution structurelle des exploitations agricoles locales : résultats 232

3.3.1.Variables d'intérêt relatives aux canaux et aux facteurs déterminants de diffusion des effets spillovers horizontaux des IDE....233

3.3.2.Variables de contrôle....235

Conclusion du chapitre VII 238

Conclusion générale 241

Questions et principaux résultats de notre recherche 242

Apports de la recherche....248

Limites et perspectives de la recherche....252

Implications de la recherche en termes de politiques publiques....254

Références bibliographiques 257

Annexes....274

Table des tableaux 331

Tables des figures....334

Liste des annexes……335

Table des matières……...336

Modes d'organisation de la production des firmes étrangères dans le secteur maraîcher au Maroc et leurs impacts sur les économies agricoles locales

RESUME : Dans un environnement marqué par une forte pression sur les ressources locales, des firmes étrangères à capitaux européens se sont implantées dans le secteur maraîcher au Maroc dans un contexte de recherche de coûts plus compétitifs. Notre étude propose une analyse conjointe des modes d'organisation de la production chez les firmes étrangères et de leurs impacts sur les économies agricoles locales. D'un point de vue théorique, cette analyse s'appuie sur la théorie des coûts de transaction, la littérature relative à l'économie et le bien-être des ménages et le modèle de Jovanovic relatif à la croissance de la firme. D'un point de vue empirique, les données primaires ont été collectées grâce à une enquête qualitative auprès des firmes étrangères et une enquête quantitative auprès des ménages agricoles locaux au Maroc. Notre étude révèle une diversité des modes d'organisation chez les opérateurs étrangers selon les spécificités de la production et de la commercialisation. Ces opérateurs ont différents niveaux d'implication en amont. En effet, ils ont élaboré diverses relations directes avec des ménages agricoles locaux via les marchés des inputs et des outputs. Des ménages locaux ont développé un salariat auprès des IDE dans des logiques d'accumulation de revenus et de minimisation de risques liés à leurs faibles revenus agricoles. Ces ménages ont affecté les revenus tirés de ces emplois à un réinvestissement dans le secteur agricole ou à une amélioration de leur bien-être. Nous montrons que les liens directs des firmes étrangères avec les ménages locaux via le marché des outputs ont des effets positifs sur la croissance de la SAU des exploitations domestiques, contrairement à leurs liens via le marché du travail et celui du foncier. Nos résultats confirment les prédictions théoriques du modèle de Jovanovic. La présence des IDE a été associée à une diffusion des effets spillovers horizontaux positifs sur la croissance de la SAU des exploitations locales, situées à proximité des IDE, mieux dotées en technologies et exportatrices. Le capital social de ménages locaux et leur zone de localisation ont joué un rôle important dans la croissance de leurs ressources foncières. Pour mieux comprendre cette dynamique, il est indispensable d'analyser les impacts des firmes étrangères sur l'évolution de la force du travail des exploitations agricoles domestiques.

Mots clés : modes d'organisation, production, firmes étrangères, secteur maraîcher, impacts, économies agricoles locales, Maroc.

Production organization modes of foreign firms in the vegetable sector in Morocco and their impacts on the local agricultural economics

ABSTRACT: Foreign firms with European capital in the vegetable sector in Morocco are developing in an environment marked by strong pressure on local resources, in the research of more competitive costs. Our study proposes a joint analysis of the production organization modes of foreign firms and their impact on the local agricultural economics. For our theoretical approach, this analysis is based on the theory of transaction costs, the literature on the economics and the welfare of households and the Jovanovic's model of firm growth. For our empirical approach, the primary data were collected through a qualitative survey with foreign firms and a quantitative survey with local farm households in Morocco. Our study reveals a diversity of production organization modes of foreign operators depending on the production and marketing specificities. These operators have different levels of implication in upstream. In fact, they have various direct relationships with local farm households through the inputs and outputs markets. Local households developed employments within FDI in the logics of income accumulation and risks minimizing related to their low farm incomes. These households affected income of these jobs to a reinvestment in agriculture or an improvement of their welfare. We show that the direct links of foreign firms with local households through the outputs market have positive effects on the growth of the domestic farms physical size, unlike their links through the labor and land markets. Our results confirm the theoretical predictions of the Jovanovic's model. The presence of FDI was associated with a diffusion of positive horizontal spillovers effects on the growth of local farms, located near the foreign firms, better endowed in technology and exporting firms. The social capital of local households and their location area have an important role in the growth of their land resources. Our study should be completed by impacts analysis of foreign firms on the labor force evolution of domestic farms.

Key words: organization modes, production, foreign firms, vegetable sector, impacts, local agricultural economics, Morocco.

Discipline : Sciences économiques

S.BENSALK, UMR 1110 MOISA (Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs), INRA, 2, place Pierre Viala, 34060, Montpellier Cedex 2, moisa@supagro.inra.fr