

Organisation et rôle des acteurs de la « *groundwater economy* » en amont et en aval de la production agricole – Cas des filières maraîchères au Maghreb

Caroline Lejars¹, Ali Daoudi² et Hichem Amichi³

¹ Cirad, Umr G-Eau/ IAV Hassan II, DSH, Maroc,

² Ensa, El Harrach, Algérie

³ IRSTEA, UMR Geau, Montpellier, France

Introduction

Dans de nombreux pays du monde, l'exploitation et l'utilisation des eaux souterraines a permis l'intensification des systèmes agricoles existants, l'introduction de cultures à haute valeur ajoutée, l'augmentation des rendements et des volumes de production (Shah, 2009). Ces changements d'assolement et de production, associés au développement des forages et de nouvelles techniques d'irrigation, ont eu un impact considérable sur les filières de production et de commercialisation, ainsi que sur le secteur de l'agrofourriture, y compris les activités de forage et toutes les activités indirectes liées à l'irrigation (Llamas, 2010, Bouarfa et al, 2010, Lejars et al 2012). Ils sont constitutifs de ce que Shah définit comme la *groundwater economy*. Au Maghreb, ces changements s'opèrent souvent dans un contexte de mutations rapides et de fortes informalités (Lejars et Courilleau, 2015, Daoudi et Wampfler, 2010, Amichi F, 2015). Les acteurs de ces dynamiques, qui interviennent souvent en marge des politiques publiques, sont ainsi mal connus, soupçonnés de profiter «sur le dos» des consommateurs et des producteurs. Cette communication a pour ambition de mettre en évidence la diversité des acteurs impliqués dans la « *groundwater economy* » en amont et en aval des productions et leur organisation autour de l'explosion des productions. Nous montrons que ces acteurs, à travers des activités informelles, contribuent largement à faciliter l'accès au crédit et aux subventions (y compris les subventions à l'irrigation) ainsi qu'à diffuser les informations et les innovations.

Méthodologie

L'étude a été réalisée sur trois zones irriguées : la nappe du Sais au Maroc, Biskra en Algérie et la nappe du Kairouanais en Tunisie. Elle se base sur l'analyse des principales filières maraîchères irriguées qui se sont développées grâce à l'accès à l'eau souterraine : l'oignon dans le Sais, la plasticulture à Biskra et la tomate en Tunisie.

Notre analyse s'appuie deux séries d'enquêtes et d'analyse :

- Une « cartographie » des acteurs impliqués a été réalisées sur la base d'une série d'études empiriques menées entre 2012 et 2014 portant sur les filières de commercialisation et l'approvisionnement en intrants et en matériel agricole (Lejars et Courilleau, 2014, Khalifa, 2012, Assassi, 2013, Laouar, 2014).
- Une analyse plus approfondie des rôles prépondérants de ces acteurs a été réalisée sur la base d'une seconde série d'enquêtes, qui ont ciblé les fournisseurs d'intrants de ces filières, acteurs clés du fonctionnement, en matière de diffusion de l'innovation et d'accès au crédit et aux subventions.

Résultats

Une multiplicité et une diversité d'acteurs

La structuration actuelle des filières implique un grand nombre d'acteurs et une segmentation des fonctions et des rôles. La figure 1 schématise les types d'acteurs en présence et leurs relations. Cette figure reste toutefois très schématique et masque la diversité d'acteurs existants et regroupés sous chaque type ainsi que la diversité entre les zones d'étude. Par exemple, à Biskra, seuls les revendeurs sur le marché de gros sont actifs et les agriculteurs traitent directement avec eux. Au Maroc, les commerçants impliqués dans la commercialisation sont très nombreux, et la production peut passer par 6 intermédiaires-commerçants avant d'être vendu au détail. En Tunisie, la situation est intermédiaire entre le Maroc et l'Algérie. L'évaluation

quantitative montre que le nombre d'intermédiaires impliqués dans la commercialisation peut aller jusqu'à 1 pour 2 agriculteurs au Maroc et 1 pour 5 en Algérie. De même, les acteurs de l'amont regroupent une même diversité, mais les ratios fournisseurs locaux/ agriculteurs sont les mêmes sur toutes les zones et de l'ordre de 1 pour 50.

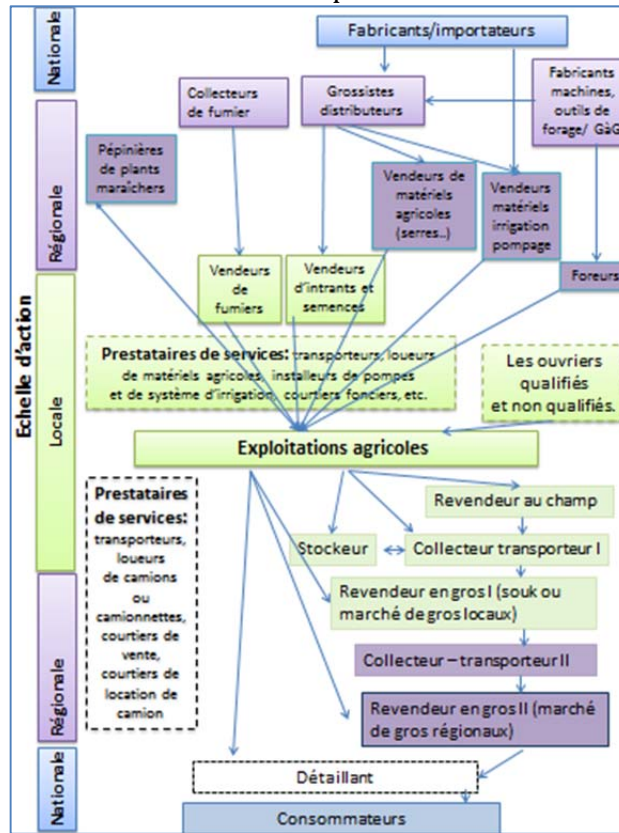


Figure 1 : représentation schématique des acteurs de l'aval et de l'amont des filières

Des acteurs organisés dans un contexte d'explosion de production

Ces acteurs se sont organisés dans un contexte de mutations rapides et d'explosion des productions. Dans le Saïs, la production d'oignon a été multipliée par 9 entre 2000 et 2015. A Biskra, les surfaces plastiques ont été multipliées par 8 ces mêmes années. Enfin à Chbika, les surfaces de productions de tomates et poivron sont passés de 125ha à 1800 ha entre 1999 et 2014. Le nombre d'acteurs de l'amont et de l'aval a également explosé pendant ces 15 années. Le marché de gros de Biskra a été créé en 1992, et aujourd'hui, pendant la période de récolte de la tomate, 150 commerçants y rencontrent quotidiennement 650 à 700 commerçants (Assassi, 2013). Dans le Saïs, le nombre de courtiers spécialisés dans l'oignon serait passé de 50 dans les années 2000 à près de 400 actuellement. Outre les commerçants et intermédiaires dont le nombre à exploser ces dernières années, le nombre de revendeurs locaux de matériel d'irrigation, d'intrants et de semences a également fortement augmenté. Dans le Saïs, le premier revendeur de matériel d'irrigation s'est installé en 2000 et en 2014, ils sont 34 sur la zone. A Biskra, en 2006, 9 grainetiers étaient présents sur la zone contre 50 en 2014. A Chbika, le premier revendeur de semence et d'intrants est arrivé en 1998 et ils sont actuellement 15.

Au-delà de l'augmentation en nombre de ces acteurs, il faut également souligner que chaque type d'acteurs a pu remplir des créneaux de marché différents. Dans le Saïs par exemple, les premiers revendeurs de matériel d'irrigation installés ciblent plus particulièrement une clientèle de gros agriculteurs intéressés par du matériel importé neufs, tandis que les derniers installés ciblent les petits agriculteurs et revendent du matériel d'occasion.

Cette explosion du nombre d'intermédiaires, leur différenciation (par produits, services, zones) et la diversité de leurs modes d'organisation mettent ainsi en évidence une forte capacité d'auto-organisation, en marge des politiques.

Des acteurs tirant profit d'opportunités liées à l'explosion des productions mais aussi à l'absence de structures formelles comme les banques ou les institutions de conseil.

Cette organisation des acteurs est le résultat d'opportunités liées à l'explosion des productions, mais aussi à l'inaccessibilité du crédit bancaire, l'absence d'organisations de producteurs, de systèmes d'informations et de conseil technique.

Un exemple intéressant est celui des crédits fournisseurs. Sur les trois zones, les fournisseurs d'intrants et équipements agricoles font du crédit fournisseur un service lié à la fourniture d'intrants (cf figure 2). De même, la majorité d'entre eux fournissent du conseil technique, pouvant aller jusqu'à l'installation de parcelles d'essais et l'animation de réseaux d'agriculteurs.

Zone d'étude	Saïs	El Ghrous	Chbika
% des revendeurs offrant un crédit	57% des revendeurs de matériel d'irrigation	100% des grainetiers (polyvalents)	80% des revendeurs (polyvalents)
% des clients concernés	40%	100%	25%
% moyen du crédit dans le turnover des revendeurs	24 %	26%	

Figure 2: Le crédit fournisseur en chiffres

Le conseil à la parcelle ou à l'exploitation, associé au crédit, est également une stratégie pour limiter les impayés. Elle permet aux fournisseurs de mieux connaître leurs clients, notamment car le conseil justifie le déplacement chez l'agriculteur et sur les parcelles, et permet d'« *évaluer le sérieux de l'agriculteur et sa capacité de remboursement* ». Le crédit et le conseil sont également vus comme des moyens de fidéliser les clients.

Discussion et conclusion : La GWE est-elle une nouvelle « économie du bazar » ?

L'organisation de ces filières et les liens entre les acteurs ne sont pas sans rappeler ce que Geertz (1963) appelaient « l'économie du bazar ». Le « bazar » un lieu où les capitaux sont dispersés dans une multitude de petits échanges à faible rapports pour limiter les risques et entretenir les réseaux. Les contacts qu'entretiennent les contractants les uns avec les autres ont pour vertu sociale d'établir des liens de confiance entre eux ou tout au moins de permettre une relative prévisibilité de leurs horizons d'attentes mutuelles. Le bazar est notamment caractérisé par un système de crédit et de dettes où débiteurs et créanciers passent leur temps à s'assurer de leur confiance mutuelle et à trouver des arrangements. La quête de l'information est une activité économique en soi et les acteurs capitalisent sur les dysfonctionnements du marché plutôt que sur leur réforme. La GWE est-elle alors une économie du bazar en construction, intégrant de nouveaux arrivants ?

Références bibliographiques

- Amichi F., Bouarfa S, Lejars C, Kuper M, Hartani T, Amichi H, Daoudi A, Belhamra M, 2015, Des serres et des hommes : des exploitations motrices de l'expansion territoriale et de l'ascension socioprofessionnelle sur un front pionnier de l'agriculture saharienne en Algérie, Cahiers agricultures, vol 24, n°1
- Daoudi A, Wampfler B, 2010. Le financement informel dans l'agriculture algérienne : les principales pratiques et leurs déterminants. Cahiers Agricultures 19: 243-8. doi:10.1684/agr.2010.0414
- Lejars C et Courilleau S, 2015. L'impact du développement de l'accès à l'eau souterraine sur la dynamique d'une filière irriguée : Le cas de l'oignon d'été dans le Saïs au Maroc. Cahiers Agriculture, vol 24, N°1