

2003

الفاعلون المحليون والضيعات الفلاحية بسوس ماسة ، نحو فاعلين دوليين وضيعات مقاوله

أحمد بلقاضي

a.belkadi@uiz.ac.ma, كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة ابن زهر، أكادير، المغرب

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/dirassat>



Part of the [Geography Commons](#)

Recommended Citation

"بلقاضي، أحمد (2003) "الفاعلون المحليون والضيعات الفلاحية بسوس ماسة ، نحو فاعلين دوليين وضيعات مقاوله"
Dirassat: Vol. 11 , Article 18.

Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/dirassat/vol11/iss11/18>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in *Dirassat* by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact rakan@aarj.edu.jo, marah@aarj.edu.jo, u.murad@aarj.edu.jo.

الفاعلون المحليون والضعيات الفلاحية بسوس ماسة نحو فاعلين دوليين وضيعيات مقاولية.

أحمد بلقاضي

كلية الآداب والعلوم الإنسانية . أكادير

مقدمة :

نظرا للمنافسة الشديدة بالأسواق الأجنبية والطلب المحدد على البواكر والحوامض خلال فترة معينة من الموسم، دخلت الزراعة عموما والزراعة التصديرية بسوس ماسة منذ منتصف الثمانينات مرحلة جديدة اتسمت بالسباق نحو تسخير كل الوسائل والتقنيات الحديثة في ميدان الإنتاج والإدخال المتزايد للأنواع الجديدة والمتطورة من المنتجات.

وقد حصل ذلك بفضل مجهودات جيل جديد من المستثمرين، برز بعضهم من بين أبناء المنطقة، لكن كان للمستثمرين النازحين من أوساط حضرية مختلفة من المغرب ومن مجالات الزراعة التصديرية سابقا بشمال البلاد ومن الخارج بالغ الأثر على التحولات التي عرفها قطاع البستنة بسوس ماسة.

حقيقة يصعب أحيانا التمييز بين الضيعات حسب السوق المستهدف من طرفها (السوق الداخلي أم الخارجي) لكون المنتجين يوجهون محاصيلهم لكلا السوقين خلال فترات مختلفة من السنة، مع توجه جل المنتجين الجدد نحو السوق

الخارجي أساسا. إذ يقومون ببرمجة إنتاجهم حسب الطلب الخارجي ووفق رزمة محددة من الناحية الكمية والزمنية لتلبية طلب زبناء أو شركاء لهم بالأسواق الخارجية. ولا يتعامل هذا الصنف من المستثمرين مع السوق الداخلي إلا من أجل تصريف المنتجات المتبقية عن عملية الفرز.

للقوف على طبيعة هذا النوع من الفاعلين وعلى الدور الذي قاموا به على مستوى الإنتاج أخذنا مجموعة من النماذج للضيعات بكل من اشتوكة وهواره، تصنف ضمن الضيعات المتوسطة والكبيرة وتمارس نشاطها الزراعي أساسا من أجل التصدير. سنحاول من خلال ذلك ومن خلال بعض المصادر الأخرى الوقوف، في نقطة أولى، على بعض خصوصيات ومميزات هذا الجيل الجديد من المستثمرين في القطاع الفلاحي وعلى ما توفره منطقة سوس ماسة من مؤهلات قصد إنجاح مشاريعهم. على أساس أن يتم التطرق، في نقطة ثانية، للدور الذي لعبه المستثمرون الجدد من أجل عصنة الضيعات وتطوير علاقاتها الداخلية والخارجية قصد تحقيق اندماج متكامل للضيعة وجعلها تراقب وتتحكم في كل مراحل إعداد المنتج وتسويقه، وبالتالي تحويلها إلى "مقاولة زراعية" لها نفس مواصفات المقاولات في باقي القطاعات الاقتصادية.

1- وجد الجيل الجديد من المستثمرين بسوس ماسة بيئة ملائمة لإقامة مشاريع زراعية هامة.

إذا كان الفلاح التقليدي بمنطقة الولجة (بين آسفي والدار البيضاء) يعد المستثمر الأساسي في ميدان الزراعات المحمية، فإن هذا القطاع بسوس ماسة جلب إليه المستثمرين من أماكن مختلفة. ونظرا للمؤهلات المادية والمعنوية التي تتوفر عليها هؤلاء، فإنهم أصبحوا يهيمنون على الصادرات الفلاحية. ويرتبط ذلك بكون الزراعات المضاربة التي انتشرت بسوس ماسة تتطلب رساميل مهمة ومعرفة جيدة لكيفية إدارة هذا القطاع من سافله إلى عاليته. فمن هم هؤلاء المستثمرون؟ وما هي الظروف التي كانت وراء "نجاحهم" في هذا الميدان وبهذه المنطقة؟

1.1- نحو سيطرة المنتجين غير المحليين على الزراعة التصديرية

المتطورة .

نتيجة ما أصبح يتطلبه قطاع البستنة من رساميل هامة وخبرة وتكوين عاليين لم يعودا في متناول المزارعين التقليديين، تمت "المناداة" على جيل جديد من المزارعين والمستثمرين، منهم من استطاع أن يبرز من بين أبناء المنطقة. لكن أغلبهم جاء من أوساط حضرية مختلفة بالمغرب ومن خارج البلاد. يتميز أغلبهم، بالإضافة إلى اختلاف أصولهم الجغرافية، بالاستثمار في ميادين أخرى غير الفلاحة وبمستوى تكويني لم نعهده لدى الفلاح المغربي التقليدي .

من أجل الوقوف على بعض خصوصيات هؤلاء المستثمرين قمنا، خلال صيف 1997، ببحث ميداني مع عدد من كبار ومتوسطي المنتجين بكل من اشتوكة وسوس الأوسط (هواره والكردان)، لكن نتيجة هيمنة المنتجين المحليين على النشاط الفلاحي بهذا المجال الأخير، احتفظنا بالمجموعة التي تم استجوابها باشتوكة لكونها تشكل من خيط من المستثمرين لهم أصولا جغرافية وسوسيو مهينة متنوعة. ووصل عدد هذه العينة إلى 90 مستثمرا، منهم من يتعاملون مع السوق الخارجي فقط ومن يجمعون بين السوق الداخلي والخارجي.

جدول 1 : الأصول الجغرافية لأهم المستثمرين المصدرين باشتوكة

المحليون	فرنسا	دول أخرى+	الدار البيضاء	الرباط	أكادير	الراشدية	سطات	أماكن أخرى x	المجموع
العدد	25	21	4	16	8	7	2	5	90
%	27,8	23,3	4,4	17,8	8,9	7,8	2,2	5,6	100%

+اسبانيا، هولندا، ألمانيا وتشيك x فاس، مكناس، سيدي قاسم، تارودانت وتزنيت... المصدر : بحث ميداني، غشت 1997

تكشف هذه المعطيات عن أهمية المستثمرين غير المحليين ضمن هذه التشكيلة الجديدة لمنتجي ومصدري منطقة اشتوكة. إذ أصبح الأجانب يشكلون بها حوالي ربع المستثمرين، مقابل ما يزيد بقليل عن ثلثهم من أصل محلي، أي من اشتوكة ومن أهم التجمعات الحضرية بسوس ماسة.

ويقصد بالأجانب مجموعة من الأشخاص توافدوا على المنطقة من عدد من الدول الأوروبية والخليجية أحيانا للاستثمار في ميدان زراعة البواكر القابلة للتصدير بالخصوص ، وذلك إما بشكل مباشر من طرفهم عبر استئجارهم للأرض وتجهيزها، أو دخولهم في شراكة مع أحد المغاربة للاستفادة من بعض الإميازات والتسهيلات التي قد يوفرها المواطن المغربي/المحلي. وتبين المعطيات المحصل عليها من المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي لسوس ماسة، أن هؤلاء كانوا يشكلون، خلال موسم - 1995 1994 حوالي ربع المستثمرين الكبار باشتوكة، أي ما مجموعه 32 أجنبيا (22 فرنسا، 5 إسبانيا ، يوناني واحد، بلجيكي، تشيكي، سويسري وفلسطيني). مما لا شك فيه أن نسبة وعدد هؤلاء في تغير مستمر من موسم لآخر. وتشير آخر الإحصائيات للمكتب الجهوي لموسم 2000-2001 أن سوس ماسة ككل وبالضبط سوس الأسفل، أي اشتوكة، يضم 39 مستثمرا أجنبيا (21 فرنسيا، 10 ألمانين و6 جنسيات مختلفة) يستغلون، بشكل فردي أو في إطار شراكة مع أحد المغاربة ، مساحة وصلت إلى 1735 هكتار، ويمثل ذلك بالنسبة للقطاع العمومي المسقي باشتوكة، الممتد على 18000 هكتار والذي لا تستغل منها فعليا سوى حوالي 9000 هكتار في السنة 9,6% من المساحة العامة المجهزة بوسائل الري وحوالي 20% من المساحة المستغلة. وهي نسبة هامة جدا، خاصة إذا علمنا بأن مردودية زراعة هؤلاء تعد مرتفعة جدا وذات قيمة استثمارية عالية. كما أن لبعضهم استغلايات واسعة تشمل عدة ضيعات أحيانا. وتعد شركة MA-RAISSA أحسن نموذج عن ذلك لكون مساحة استغلاليتها قد وصلت سنة 1998 إلى 250 هكتارا موزعة على 13 ضيعة، بمعدل 20 هكتارا بكل ضيعة. ويولي هؤلاء الأجانب عموما أهمية بالغة لزراعة الطماطم التي يخصصون لها ما يفوق 70 % من المساحة المستغلة، متبوعة بالبطيخ والفاصوليا والقرع... وبعض الأشجار المثمرة كالخوخ والشهدية والموز وكذلك بعض النباتات العطرية والطبية.

ومن حيث أماكن إقامة المستثمرين الوافدين على المنطقة من داخل وخارج المغرب، فتتصدر في ثلاثة مجالات رئيسية:

- مدينة أكادير التي تشكل مقر الإقامة الأساسي، ب 54% من الحالات، سواء بالنسبة لأولئك الذين ينحدرون منها أو الذين وفدوا على المنطقة. ويأتي ذلك من

كونها توفر الظروف المناسبة لهذا النوع من المستثمرين الذين يطمحون للعيش في وسط يوفر كل مستلزمات الحياة اليومية كالسكن، وسائل الترفيه، المواد الغذائية، التمدرس للأبناء كما توفر للمستثمر والمصدر مجموعة من الخدمات الضرورية للقيام بالعمل المنوط به كالإدارات العمومية، مقرات المجموعات التسويقية، محطات التلقيم، الميناء....

- أما بباقي المغرب وبالأجارج (الرباط، الدار البيضاء، فرنسا...) فيقطن حوالي 35% من المستثمرين. ويرتبط جل هؤلاء بمثل هذه الأماكن لكونها تشكل، بالنسبة لأغلب الحالات، الأصل الجغرافي للمستثمر، وتعد نقط استثمار مهمة في قطاعات أخرى كالصناعة، الخدمات، المقاولات والمهن الحرة ... وعبارة عن مقرات لمناصب عليا في الوظيفة العمومية. كما تعد أسواقا أساسية لتصريف المنتجات، كفرنسا التي ظل يحتفظ عدد من الفرنسيين بإقامتهم الأساسية بها، يقومون باستقبال السلع هناك ويترددون على سوس عند الضرورة. وفي مثل هاته الحالات غالبا ما تكون هناك شراكة بين الأجانب وأحد المغاربة الذي يتكلف بالإدارة اليومية لتحضير المنتج بتنسيق مع شريكه أو شركائه الأجانب.

- وبالنسبة لأماكن الإقامة المحلية، فلا يقطن بها سوى حوالي 11% من المستثمرين. وتتمثل هذه الأماكن إما في الإقامة بالضيعة أو بأحد المراكز الموجودة بالقرب من الضيعات كمركز بيوكرة. لكن يلاحظ بأن هذه المقرات لم تجلب إليها إلا عددا محدودا من هذا الجيل الجديد من المستثمرين للإعتبارات التي ذكرت سالفًا، ولكونها لا توفر مستلزمات الحياة اليومية للمستثمر. ولذلك لا يستقر بالضيعة سوى مسيرها واليد العاملة التي لها تواجد ضروري بالضيعة خلال مختلف أوقات اليوم.

لذلك تشكل كل من مدينة أكادير وبعض الأصول الجغرافية الأخرى للمستثمرين أماكن الإقامة الأساسية لهذا الجيل من المنتجين الذين لا تعتبر الفلاحة والزراعة

التصديرية مهنتهم الوحيدة. بل إن جلهم توافدوا على هذا القطاع بعد أن حققوا فائض قيمة في قطاعات أخرى وتكوين مهني سمح لهم بدخول هذا الميدان من بابه الواسع. فإذا قمنا بقراءة سريعة للبنية السوسيو مهنية لهؤلاء، نجد بأن حوالي ثلثي هؤلاء هم الذين يعتمدون على الزراعة كنشاط وحيد لهم، أما الباقون فيزاوون أنشطة أخرى إلى جانب الزراعة. وتتكون هذه الأنشطة من لائحة طويلة من المهن، تتشكل خصوصا من رجال الأعمال وكبار التجار وأصحاب المهن الحرة (16٪)، ومن الموظفين السامين والموظفين السابقين بالمكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي، بمكتب التسويق والتصدير ولساسما... (12٪)، ثم من بعض المهن الأخرى كالمهاجرين المغاربة المقيمين بالخارج وغيرهم (3٪) (بحث ميداني، 1997، عينة 90 مستثمرا).

ومن بين ما يتميز به جل هؤلاء توفرهم على مستوى تكويني عالي وإمكانيات مادية مهمة ويسخرون لكل من الإنتاج والتسويق بالخارج كل ما يستلزم ذلك من تقنيات جديدة على جميع الأصعدة ويدا عاملة وأطرا متخصصة... ويعتبر المستثمرون والشركات الأجنبية أحسن نموذج عن هذا الصنف من المصدرين أمثال Maraissa, Nectar-sud, Douna Export, Vermassa ; Consimentex, Rosa flor, Arbor sud,.....

وتعد هذه الضيعات عبارة عن مقاولات كبرى جدا في ميدان الزراعة التصديرية، تابعة إما كليا لأجانب أو عبارة عن شراكة أجنبية-مغربية⁽¹⁾، يهدف من وراءها الطرفين للاستفادة من بعض الخدمات التي يقدمها هذا الطرف أو ذاك، كتفادي الحضور الدائم بالمنطقة وبالضيعة بالنسبة للأجانب وقيام هؤلاء بعملية التسويق والبحث عن الأسواق بالخارج بالنسبة للمغاربة...

1- مما يجب التأكيد عليه أن كلا من الظهير رقم 1 63 288 الصادر بتاريخ 26 شتنبر 1963 المتعلق بمراقبة العمليات العقارية على الأراضي الفلاحية، ثم ظهير رقم 1 69 25 الصادر بتاريخ 25 يوليوز المتعلق بقانون الاستثمار الفلاحي، لا يسمحان للأجانب بتملك أرض فلاحية بالمغرب. لذلك يضطر هؤلاء إما لكراء الأرض أو الدخول في شراكة من أجل الاستثمار فقط. علما بأن الأجانب المستثمرين حاليا بسوس ماسة "لايرغبون" في تملك أرض معينة، تحسبا لأي طارئ قد يدفع بهم لتغيير الضيعة من مكان إلى آخر داخل المنطقة أو لمغادرة المغرب ككل.

جدول، 2: توزيع المستثمرين الكبار والمتوسطين باشتوكة حسب نمط الإستثمار.

المجموع	مستثمرون في إطار "شركات"			مستثمرون أفراد	
	مغربية-أجنبية	أجنبية	مغربية		
90	14	7	24	45	العدد
100%	15,6	7,8	26,6	50	%

المصدر : بحث ميداني. غشت 1997

في جميع الحالات، إن هؤلاء المستثمرين، مغاربة كانوا أو أجانب، فإنهم يظلون غائبين باستمرار عن ضيعاتهم وينظر إليهم من طرف السكان والفلاحين المحليين كأجانب /غرباء عن هذا المجال وعن المجتمع الريفي. وبحكم بعض ممارستهم كعدم إقامتهم بالضيعة وعدم نسجهم لعلاقات متينة مع الوسط والسكان المحليين، فإن ارتباطهم السوسيواقتصادي بمحيطهم يبقى شبه منعدم. وعليه فإن هذا الجيل الجديد من المستثمرين أو الفاعلين في ميدان الزراعات التصديرية والمحمية عموما، قد بدأ ينشر بالأوساط الريفية بنية سوسيو مجالية جديدة وعقليات متضاربة (بوشلخة م، 1996).

ويتركز هذا الجيل من "المقاولين الفلاحين" أساسا بالمجال المسقي باشتوكة المعروف بقطاع ماسة، وبالمجالات البورية الموجودة إلى الشمال من هذا القطاع (منطقة بيوكرة، سيدي بيبي...)، كما بدأوا يتجهون نحو سوس الأوسط والأعلى. لكن ما يزال ذلك دون أهمية تذكر مقارنة مع سهل اشتوكة وسوس الأسفل. فما هي أسباب تركيز هؤلاء بهذا المجال؟ أو بعبارة أخرى ماهي ظروف نجاح وانتشار هذا النوع من " الزراعة-المقولة" بسوس عامة وبسهل اشتوكة خاصة؟

2.1 - وجدت الزراعات المضاربة في سوس ماسة وسطا طبيعيا وبنية سوسيو عقارية مناسبة.

لقد ساهمت مجموعة من العوامل، منها ما هو ذا طابع عام متمثل في الطلب الخارجي والداخلي المتزايد على الخضر والفواكه وفي التأطير التقني والإستعمال

المتزايد للتكنولوجيا الجديدة في ميدان الزراعات التصديرية، ومنها ما هو ذا طابع محلي متمثل، من جهة، في الظروف المناخية التي توفرها المنطقة للإنتاج خارج المواسم العادية، ومن جهة أخرى، في البنية العقارية وطبيعة المالكين الأصليين للأراضي بسهل اشتوكة. الذي وجد فيه المستثمرون الوافدون على المنطقة البيئة الملائمة لإقامة مشاريعهم الزراعية.

1.2.1 - يوفر سوس ماسة مناخا مناسباً لإقامة زراعات محمية تحقق محاصيلها سبقاً مهماً بالأسواق الخارجية.

رغم بعض العناصر المناخية السلبية التي تعرفها المنطقة أحياناً والمتمثلة أساساً في الارتفاع المفرط للحرارة وفي هبوب الرياح الساخنة والقوية (الشركي)، فإن مناخها يتميز عموماً بملاءمته لإقامة زراعات مهمة سواء بالحقول المكشوفة أو بمعزل عن الظروف المناخية المحلية في إطار ما أصبح يعرف بالزراعة المحمية. منذ بداية انتشار هذا النوع من التقنيات، التي جاءت في إطار "مشروع البواكر" الذي تم تطبيقه بين سنتي 1979 و1984، تبين أن للمنطقة مؤهلات طبيعية مهمة لإقامة كل أنواع المزروعات التي يمكن إنتاجها داخل البيوت البلاستيكية كالبواكر والموز ثم الورد...

فالمناخ السائد بالمنطقة هو شبه جاف، يتراوح معدل تساقطاته بين 120 و200 ملم في السنة، مع توزيع سنوي وبيسنوي غير مناسب، مما يجعل جل الزراعات البورية بما في ذلك الشعير، شبه مستحيلة إلى مستحيلة. لكن موقع المنطقة بالنسبة لخطوط العرض والوحدات التضاريسية الكبرى بالمغرب وللمحيط الأطلسي جعل منها منطقة تتميز بإمكانات طبيعية مهمة لإقامة الزراعات المحمية.

ويتمثل ذلك في كون سلسلة الأطلس تحمي المنطقة كثيراً من وصول التأثيرات الصحراوية. كما أن محاذاتها للمحيط الأطلسي تجعلها عرضة للتأثيرات البحرية الملطفة للجو، خاصة وأن التيار الكناري يمر بالقرب من شواطئ المنطقة، لذلك تتمتع هذه الأخيرة بمعدل حراري سنوي يدور حول 18 درجة مئوية، وبعدد مهم للأيام الشمسية يقارب 300 يوم في السنة، ويعادل ذلك حوالي 3000 ساعة في السنة. أما سلسلة الأطلس الكبير، فرغم كونها تحد من وصول الأمطار الشمالية الغربية لسوس

ماسة، فإنها تلعب دور خزان مائي يغذي الفرشات الباطنية للمنطقة، كما يتم تخزين مياهها السطحية بكل من سد عبد المومن وأولوز اللذين بإمكانهما توفير، إضافة إلى سد يوسف بن تاشفين على واد ماسة، كميات مائية مهمة تستعمل لأغراض مختلفة، منها أساسا الري والتغذية الإصطناعية للفرشة الباطنية انطلاقا من سد أولوز الموجود بعالية شرق سهل سوس. وتهدف هذه العملية لإنقاذ حوامض منطقة الكردان، بالدرجة الأولى، نظرا للنزول المستمر لفرشتها الباطنية نتيجة استغلالها الطويل والمكثف، مما جعل عددا من المنتجين يجدون صعوبات كبرى في جلب مياهها إلى السطح، لكن إذا كانت منطقة الكردان، بالخصوص، تشكو من نقص حاد ومتزايد في المياه الجوفية، فإن باقي السهل يوفر فرشات مائية باطنية مهمة، تعتبر المصدر الأساسي/ الوحيد لجل الزراعات المقامة بالمنطقة. وتعتبر الفرشة الباطنية المتوفرة بسهل اشتوكة من أهم الفرشات، حيث أن بداية استغلالها منذ حوالي عشرين سنة جعلها تحتفظ باحتياطي مائي مهم جدا قريب من السطح، هذا إضافة إلى استفادة المزارعين من مياه سد يوسف بن تاشفين. لكن نتيجة التقنين الذي يخضع له توزيع مياه السد بالمجال المسقي بسبب توالي السنوات الجافة، فإن جل الضيعات تتوفر، على الأقل، على بئر يستعمل إما بصفة مستمرة أو عندما يحصل نقص في مياه السد. رغم بعض العوامل السلبية السالفة الذكر، فإن غياب ظاهرة الجمد وتمتع المنطقة بمعدل حراري معتدل وبعدهم مهم من الأيام الشمسية وبإمكانيات مائية مهمة، جعلت قيام زراعة مختلف البواكر والحوامض... يمتد على مدار السنة بأكمله بدون تكاليف إضافية، كمسألة تسخين البيوت المغطاة خلال الأيام الباردة كما هو الحال بالدول الأوروبية. يضاف إلى كل هذا موقع سهل اشتوكة القريب من أكادير ثم خصوصياته الاجتماعية وبنيته العقارية المتميزة داخل سوس ماسة لتجعل منه أهم مجال لإستقطاب المستثمرين من جهات متعددة.

2.2.1 - ساعدت الوضعية الاجتماعية والعقارية بسوس الأسفل على

التوسع السريع للزراعات المضاربة.

إن التوسع المستمر للزراعات المضاربة بسوس ماسة قد تم، في غالب الأحيان، في إطار من المضاربة العقارية المناسبة للمستثمرين المتوافدين على

المنطقة. إذ وجد هؤلاء في الجزء الأسفل من حوض سوس، وخصوصا في الجزء الشمالي من القطاع المسقي بسهل اشتوكة ومنطقة بيوكرة وسيدي ببيي مجالا خصبا لإقامة مشاريعهم الزراعية. فبالإضافة إلى وجود فرشاة مائية مهمة وغير عميقة، يعرف هذا الجزء من السهل تركزا للملك الخاص للأراضي بين أيدي الملاكين الكبار، حيث يسيطر 10% من المالكين عامة على حوالي نصف الأراضي بالقطاع المسقي داخل ملكيات تفوق مساحتها 20 هكتارا (بوشلحة م، 1996). ولأغلبية أصحاب هذه الأراضي قابلية كبيرة لتفويتها عن طريق إستئجارها لمدة طويلة أو بيعها، نظرا لغيابهم أو لعدم قدرتهم على إقامة مشاريع زراعية في مستوى تحديات المرحلة.

إن القطاع المسقي لماسة الذي بدأ سقيه انطلاقا من سد يوسف بن تاشفين، خلال موسم 73-1974، كانت انطلاقته صعبة نتيجة سوء استغلال الملكيات الكبرى به، مما شكل حجرة عثرا أمام تكثيف النظام الزراعي (بنشريفة. ع، 1980). وقدبرز هذا من خلال كثرة الأراضي البائرة بسبب قلة الوسائل المادية وتعدد المالكين المهاجرين أو الغائبين ثم عدم توفر: "ثقافة فلاحية" في ميدان الزراعة السقوية لدى السكان المحليين وتعدد المشاكل المرتبطة بالإرث⁽²⁾. وقد كان لتخلي المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي لسوس ماسة عن مبدأ التناوب الزراعي ومنح الحرية للمستثمرين في اختيار أنواع الزراعات المرغوب فيها، دفعة قوية للإستغلال الغير المباشر لهذا القطاع. وتجسد ذلك من خلال الإنتشار السريع لظاهرة كراء الأراضي، خاصة وأن أثمنتها، عند منتصف السبعينات، كانت مناسبة جدا. إذ انتقلت من أقل من 100 درهم للهكتار إلى حوالي 300 درهم مع بداية الثمانينات، ثم إلى 2500 درهم مع بداية التسعينات (بوشلحة م، 1996)، وتتراوح حاليا بين 5000 و6000 درهم للهكتار. وقد لوحظ خلال نفس الفترة تطورا مماثلا لقيم البيع والشراء⁽³⁾. لكن يبقى استئجار الأراضي

2 - خلال المواسم الستة الأخيرة (1993/92-1998-97) لم تتعد المساحة المستغلة من الحوض المسقي لاشتوكة 10 آلاف هكتار كمعدل من ضمن 18 ألف هكتار المجهزة بوسائل الري العمومي، وذلك بنسبة استغلال في حدود 55,5%. موزعة حسب المزروعات على الشكل التالي: الحبوب 5420 هكتار (53,9%). البقوليات 2900 هكتار (28,9%). الزراعات العلفية 1110 هكتار (11,1%) والأشجار المثمرة 610 هكتار (6,1%). (المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي لسوس ماسة 1999).

من طرف المستثمرين الوافدين على المنطقة الطابع المميز للإستغلال. حيث تم توقيع عقود كراء بين المالكين والمكترين لفترات طويلة، تتراوح في غالب الأحيان بين 10 و15 سنة. إذ يصل معدل نسبة المستثمرين غير المحليين المستأجرين للأراضي الفلاحية إلى 73% بالمجال المسقي باشتوكة، مع ارتفاع هذا المعدل إلى 78% بشمال هذا المجال (أيت اعميرة) وانخفاضه إلى 55% فقط بالجزء الجنوبي (بلفاع). (المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي لسوس ماسة، 1997). بالرغم من ذلك، فإن هذا المجال يظل غير مستغل بالشكل الذي يجب أن يكون عليه الوضع. لذلك أصبح المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي، خلال المواسم الأخيرة، يقترح مجموعة من التدابير لإستغلال أحسن لهذا الحوض. وتتلخص أهم هذه التدابير في :

- منح قروض استثنائية للمنتجين الصغار بنسب فائدة منخفضة،
- منح تشجيعات إضافية لكراء الأراضي أو حث الملاكين على الدخول في "شراكات" مع بعض المستثمرين،
- دفع المنتجين لتجديد وسائل عملهم عبر منح تسهيلات للحصول على القروض لإقتناء التجهيزات الضرورية،
- تسهيل العمليات العقارية بين الورثة مع تخفيض استثنائي للحد الأدنى لتجزئ الأراضي إلى حدود³ هكتارات عوض خمسة، مع بدل مجهودات خاصة من أجل تصفية الوضعية القانونية للملفات المعنية بذلك.
- عموما إن مثل هذه التشجيعات إضافة إلى الإطار الطبيعي المناسب ووفرة الأراضي الجاهزة إما للكراء أو للشراء ثم الإنفتاح التدريجي للمجتمع الريفي المحلي لإستقبال المستثمرين الأجانب، قد شكلت عوامل جلب للرساميل وللمستثمرين "المقاولين" في ميدان الزراعات المضاربة من أجل الإستقرار بالمنطقة. وبالتالي إمكانية الإنتاج خارج المواسم العادية بتكاليف منخفضة نسبيا تسمح لهم دخول غمار المنافسة بالأسواق الخارجية بقوة.

وقد عمل هؤلاء الفاعلون الجدد في الميدان الزراعي على قلب وضع الفلاحة بالمنطقة رأسا على عقب بإدخالهم لمختلف التقنيات الجديدة على جميع الأصعدة

3 - تختلف الأثمنة حسب الموقع وطبيعة التربة، إذ تعد منخفضة بجنوب القطاع المسقي وترتفع في اتجاه الشمال، لتصل إلى 150 000 درهم للهكتار.

ودخولهم في تنظيمات مهنية فعالة واستثمارهم لأموال طائلة. لذلك تحول إطار العمل في الزراعة من وضع تقليدي إلى "إطار مقاولاتي" يشبه الوحدات الصناعية على عدة مستويات كالربح السريع التخلي كل التصورات التقليدية لهذا القطاع.

2- الزراعات التصديرية بسوس ماسة : من استغلايات عائلية إلى " ضيعات مقاولية" :

خلافا للفلاح التقليدي الذي كان يجمع بين عدة منتوجات داخل الضيعة ويسخر لذلك وسائل وتقنيات تقليدية جعلت الزراعة ككل تصبح بالنسبة لهذا "الفلاح-الفنان" فنا أو "صناعة تقليدية" (SANTOYO CORTES.V.H 1989)، فإن ^{القطاع}الكبير لسوس على الخارج وعلى التقنيات الحديثة جعل القطاع الفلاحي يعرف تحولات عميقة سارت بالمزرعة الإنفتاح على النحو الذي نهجته المؤسسات الصناعية. حيث لجأ الجيل الجديد من المستثمرين لاستعمال مختلف التقنيات الجديدة في ميدان الإنتاج مع الاعتماد على يد عاملة مؤهلة ومتخصصة.... الشيء الذي تطلب استثمار أموال طائلة من أجل إخراج "ضيعات مقاولية" للوجود توجد إلى جانب استغلايات متواضعة جدا. ويبقى هذا الصنف الجديد من الضيعات من اختصاص فاعلين لهم تصورات وممارسات لا تخرج عن منطق الرأسمالية الزراعية التابعة للخارج (بوشلخه.م، 1996).

1.2- انفتاح كبير للمستثمرين الجدد على التكنولوجيا المتطورة في ميدان الإنتاج.

من أجل مساندة الطلب الخارجي، كان لزاما على المستثمرين في ميدان البستنة بالخصوص إدخال آخر الاختراعات في ميدان واقيات البلاستيك ونظام السقي وأنواع المزروعات وطرق وأشكال معالجة ومراقبة نمو النباتات وكان قد بدأ إدخال هذه الوسائل للمنطقة وللمغرب عموما بشكل متواضع في إطار مخطط أو مشروع البواكير. حيث انطلق هذا المسلسل بممارسة الزراعات المحمية أو المغطاة داخل بيوت متواضعة التجهيزات، ليصل مؤخرا لتسيير ومراقبة كل مراحل النمو والمعالجة للمزروعات بواسطة الحاسوب وما يرافقه من تجهيزات أخرى.

1.1.2 - جعل "المستثمرون المقاولون" من سوس ماسة أكبر "حوض للزراعات المحمية" بالمغرب .

إذا كان حوض البحر الأبيض المتوسط ككل يحتضن حوالي 84 000 هكتار من المساحات المغطاة (4) (A.BAILLE, 1995)، فإن المغرب عامة وحوض سوس ماسة خاصة يضم من هذه المساحة حوالي 9000 هكتار. ما يناهز 60٪ منها توجد بسوس ماسة وخصوصا بسوس الأسفل، وتنتشر باقي المساحة المغطاة على طول الساحل الأطلسي بكل من ولجة الواليدية واشتوكة (بين أزموور والدار البيضاء) وسهل الغرب. وسجلت المساحات المغطاة والمزروعات الممارسة بها قفزة كمية ونوعية هامة جدا. فحتى سنة 1974 لم تكن المساحة المغطاة بالمغرب تتعدى خمس هكتارات، متمركزة كلها بسوس ماسة وعبرة عن محطات لتجارب إنتاج الطماطم والفلفل. ومنذ ذلك التاريخ تضافرت مجموعة من العوامل، منها أساسا مشروع البواكر، الطلب الخارجي خلال فترة محددة من السنة، ثم أهمية الرساميل التي تدفقت على قطاع الفلاحة التصديرية، لتجعل المساحة المغطاة تتوسع بسرعة كبيرة، أساسا منذ منتصف الثمانينات. ويوافق ذلك، كما هو معلوم، تحرير الصادرات المغربية من احتكار مكتب التسويق والتصدير. لذلك انتقلت مساحة الزراعات المحمية بسوس ماسة من أقل من 500 هكتار، خلال موسم 85-1986، إلى أزيد من 6000 هكتار خلال موسم 98-1998، مسجلة بذلك زيادة نسبية، وصلت إلى 1179٪. في مقابل ذلك عرفت باقي الزراعات تطورا بطيئا ومتذبذبا وصل إلى حد التراجع بالنسبة للبقليات الموسمية. لولا القفزة التي سجلتها زراعة البطاطس خلال السنوات الأخيرة (5). حصل تقلص كبير لمساحة بواكر الحقول المكشوفة، كما هو الشأن بالنسبة للطماطم، التي تراجعت المساحة المخصصة لها من 1750 هكتار خلال موسم 85-1986 إلى 643 هكتار خلال موسم 97-1998. وعلى العكس من ذلك ارتفعت نسبة مساحة الزراعات المحمية إلى

4 - تتمركز هذه المساحة أساسا بإيطاليا 22 000 هكتار، إسبانيا 18 000 هكتار، تركيا 11 000 هكتار، فرنسا 6600 هكتار، الجزائر 6000 هكتار.... (A.BAILLE)، أي 11,9٪، مغطاة بالزجاج والباقي بواقيات من البلاستيك. ويتوفر المغرب ضمن ذلك على حوالي 9000 هك.

5 - انتقلت المساحة المخصصة للبطاطس من 1144 هكتار سنة 85-1986 إلى 3680 هكتار بزيادة وصلت إلى 221,7٪.

حوالي الثلث من مجموع مساحة مختلف أنواع البواكر والبقيات والموز والورود، وذلك منذ بداية عقد التسعينات.

جدول 3 : أهمية البواكر الموجهة للتصدير ضمن مساحة المزروعات المغطاة بسوس ماسة.

المجموع	آخر (6)	الورود	الفلفل	الموز	الطماطم	
9036	796	87	437	1835	2881	المساحة المغطاة (هـك)
%100	13,2	1,5	7,2	30,4	47,7	النسبة %

المصدر : إحصائيات المكتب الجهوي لإستثمار الفلاحي لسوس

تبرز هذه الإحصائيات الأهمية التي أصبح يحضى بها منتوج الطماطم ضمن البواكر المصدرة، علما بأنه يعد المنتوج الأكثر حاجة للأموال من أجل ممارسته داخل البيوت المغطاة. كما أنه يعتبر منتوجا ذا حساسية عالية لمختلف "الفيروسات" ومعرض بشكل كبير للعديد من الأمراض والآفات الطبيعية. ولمسايرة الطلب الخارجي على الجودة كان من الضروري بذل مجهودات جبارة على هذا المستوى عن طريق جلب الأنواع الجديدة من الطماطم ومختلف تقنيات وطرق المعالجة. يضاف إلى ذلك ضرورة رفع المردود إلى حوالي 135 طن في الهكتار كي يستطيع المنتج أن يحقق ربحا معينا. لذلك أصبحت مختلف الزراعات المغطاة الموجهة للتصدير، وأساسا منها الطماطم، من اختصاص المستثمرين غير المحليين الذين بإمكانهم الإستجابة لمختلف مصاريف ومتطلبات هذه الزراعة، وبالتالي سيطرتهم على هذا القطاع والدفع بالمنتج المحلي لممارسة زراعة بعض البواكر بالحقول المكشوفة وأساسا البقيات الموسمية كالقرعيات، الدلاح، الجلبان، الجزر، البطاطس، الكرنت... الموجه للسوق الداخلي.

6 - يشمل لائحة طويلة من المنتوجات الموجهة للتصدير والمكونة أساسا من البطيخ، القرع (الكورجيت)، الخيار، الفاصوليا (اللوبيا) وتوت الأرض...

جدول ، 4: مساهمة الزراعات المغطاة ضمن الإنتاج العام لسوس ماسة.
-موسم 1998-97-

إنتاج الحقول المكتشوفة بالطن	إنتاج الحقول المغطاة بالطن	الإنتاج العام بالطن	مساهمة الزراعة المحمية في الإنتاج	مردود الحقول المكتشوفة بطن/هك	مردود الحقول المغطاة بطن/هك
38 600	403 300	441 900	% 91,3	60	139,9
-	35 000	35 000	% 100	-	80,1
155 500	39 900	195 400	% 20,4	22,9	50,1
3 200	51 300	54 500	% 94 1	11,8	27,9
125 600	-	125 600	-	21,8	-
47 800	-	47 800	-	44,9	-
370 700	529 500	900 200	% 58,8	25,5	89

المصدر : إحصائيات المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي لسوس ماسة

تظهر هذه الأرقام الأهمية البالغة التي أصبحت تحتلها الزراعات المحمية سواء على مستوى الإنتاج العام أو على مستوى الزراعات التصديرية. فرغم أنها لا تستحوذ سوى على حوالي 30% من المساحة العامة المخصصة لمختلف البواكر والبقلات والموز، فإنها تساهم بما يقارب 90 طنا في الهكتار مع تباينات كبيرة بين أنواع المنتوجات، في حين ظل مردود الحقول المكتشوفة في حدود 25 طن. وتبرز الطماطم الممارسة داخل البيوت المغطاة كأهم منتج على هذا المستوى بمعدل يناهز 140 طنا في الهكتار، بل يتجاوز 200 طن عند أهم المنتجين -المصدرين، كما هو الشأن بالنسبة لـ Nectar Sud و Maraissa وغيرهما، اللذان يعدان من أهم المتخصصين في زراعة الطماطم بمختلف أنواعها.

ويدل هذا على الأهمية التي أصبح يحظى بها سوس ماسة على مستوى الإنتاج والاستثمارات الهامة التي تحققت في ميدان البواكر من طرف الجيل الجديد من

الفاعلين في هذا القطاع. ولا غرابة في ذلك إذا قلنا بأن جل الضيعات الممارسة لهذا الصنف من الزراعة بطرق متطورة، هي إما تابعة للأجانب أو لأجانب دخلوا في شراكة مع مغاربة أو لمغاربة قدموا من أوساط حضرية وقطاعات إقتصادية أخرى. وتبرز من بين هؤلاء ضيعات Maraissa التي تمتد على حوالي 250 هكتارا مغطاة بأكملها ومخصصة لزراعة الطماطم بمختلف أنواعها وأشكالها، Arbor-Sud : 60 هكتار Nectar بحوالي 50 هكتار، sDouna Export : 35 هكتار، Tama Souss : 40 هكتار، Consimentex : 41 هكتار، Rosa Flor : 31 هكتار، Duroc : 43 هكتار، Vermassa : 52 هكتار و Souss flor : 12 هكتار... (بحث ميداني، 1998).

وصلت جل هذه "المقاوالات الفلاحية" إلى المنطقة منذ الثمانينات ومع بداية التسعينات، واستطاعت بفضل خبراتها في الميدان الفلاحي وبإمكانياتها المادية الهامة أن تصبح عبارة عن وحدات نموذجية يعود لها الفضل الكبير في نشر الطرق والتقنيات الجديدة والأصناف المتطورة من المزروعات بين المزارعين وبالقطاع الفلاحي ككل. حيث لم يكتف أصحابها بتطوير تقنيات بناء البيوت المغطاة، لكن ذهبوا إلى أبعد حد على مستوى مختلف الاختراعات الجديدة في ميدان الإنتاج والتلفيف والنقل والتسويق.

2.1.2 - للمستثمرين الجدد فضل كبير في نشر وإدخال التقنيات

الجديدة بمختلف مراحل إعداد المنتج الفلاحي.

من أجل الرفع من المردود والاستجابة لشروط الزبناء الأجانب ثم المحافظة على صحة المستهلك وعلى البيئة، عمل المستثمرون في ميدان الزراعات التصديرية على جلب أحدث التقنيات المستعملة في مختلف العمليات.

ففي ميدان السقي مثلا يلاحظ بأن طرق السقي التقليدية لم يعد لها وجود لدى أصحاب الزراعات المحمية، التي عوضوها بوسائل وتقنيات جديدة تلائم كل من طبيعة المزروعات وحاجياتها من الماء. على سبيل المثال أصبح جل أصحاب ضيعات الموز يستعملون تقنية "السيركوجي" (Le Circojet)، التي تتميز عن التقنيات الأخرى برفع نسبة الرطوبة داخل الأتربة وتعمل على تحليل مختلف المواد العضوية داخلها، هذا إضافة إلى استعمال تقنية أخرى بالجزء العلوي من البيوت المغطاة، الهدف منها

رش أشجار الموز من الأعلى خلال الأيام الساخنة جدا وخلال فترات الإنبات الأولى التي تكون خلالها الأوراق في حاجة للماء .

على العكس من هذا النظام يلجأ المستثمرون في زراعة البواكر لنظام السقي المركز المعروف باسم Le goutte-à- goutte، الذي يسمح بتغذية مستمرة للنباتات حسب حاجياتها ويحد كثيرا من الضياع المستمر للماء مقارنة مع الطرق التقليدية للسقي. خاصة وأننا بمنطقة تشكو من قلة الموارد المائية والنقص المتزايد لمخزونها المائي الجوفي، ويعاني أصحاب الضيعات بها من ارتفاع تكاليف ضخ المياه الباطنية بسبب النزول المستمر لمستوى الفرشة الباطنية .

لكن إذا كانت هذه التقنيات الجديدة في ميدان السقي قد أعطت نتائج مهمة على مستوى الإقتصاد في الماء من طرف الزراعات المحمية، فإن هذه الأخيرة تحتاج لكميات هائلة من المواد المخصبة و مواد المعالجة ضد مختلف الأمراض والحشرات التي تصيب المزروعات، علما بأن الإستعمال المتزايد والمفرط أحيانا لهذه المواد كانت له انعكاسات سلبية على كل من البيئة والمستهلك، فكيف واجه الفاعلون في ميدان زراعة البواكر هذا المشكل ؟ خاصة وأن منتوجاتها موجهة أساسا للمستهلك الأجنبي الذي أصبح يشترط ألا تتجاوز المواد المضرة بالصحة وبالبيئة المسموح بها دوليا . بل هناك من أصبح يعترف عن استهلاك منتوجات الزراعات الخاضعة للمعالجة الكيماوية وتعويضها بالمنتوجات البيولوجية.

نتيجة هذا الوضع وجد المستثمرون أنفسهم أمام "خيارين" يتمثلان، إما في الرفع من المردودية قصد تحقيق ربح معين، وذلك عن طريق استعمال مكثف لمختلف مواد التخصيب والمعالجة، وإما الإستجابة والخضوع للشروط المتزايدة للمستهلكين بالدول المتقدمة. علما بأن عمليات التخصيب والمعالجة تعد سيفاً ذو حدين، فإذا كان دورها يتمثل أساسا في الرفع من المردود، فإن أئمتها المرتفعة جدا تؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج ، كما أن جمعيات حماية المستهلك والبيئة «يتسببون» في حرمان المنتج من عدد من المستهلكين في حالة الإفراط في استعمال مواد المعالجة.

من أجل التوفيق بين "الخيارين" والتحكم في استهلاك المواد المخصبة حسب حاجيات مختلف النباتات، وبالتالي التقليل من التكاليف والمخاطر الصحية والبيئية،

لجأ عدد من المنتجين لنظام "السقي التسميدي" (La fertigation) . الذي يركز على تحليل كميات من المخصبات داخل الماء وإيصالها للنباتات بواسطة نظام معلوماتي مبرمج حسب حاجيات كل نوع من النباتات، وهو ما أصبح يعرف: «بالتسيير المعلوماتي لنظام السقي والمعالجة». أصبحت هذه التقنية منتشرة جدا بين أغلبية المنتجين⁽⁷⁾ الذين تسمح لهم إمكانياتهم بإدخال هذا النوع من طرف بعض المستثمرين من أجل التحكم في المعطيات المناخية داخل البيوت المغطاة (Serre à climat géré par ordinateur).

ومن أجل محاربة مختلف الأمراض والحشرات الضارة بالمزروعات داخل البيوت المغطاة ثم التقليل إلى حد استعمال المبيدات وغيرها من المواد التي لها انعكاس سيء هي الأخرى على البيئة وعلى صحة المستهلك بدأ المستثمرون يستعملون كل الطرق الجديدة في هذا الميدان. من أهمها، المحاربة المندمجة. مصيدات الحشرات (piège aux insectes) داخل البيوت المغطاة ثم الخنافس التي تقوم بالتلقيح الطبيعي للأزهار.

فيما يتعلق بالمحاربة المندمجة (La lutte intégrée) هي تقنية تعتمد كل وسائل الممكنة والمتوفرة من الناحية الإيكولوجية والمبيدات الإيكولوجية كي تبقى مختلف الحشرات والأمراض عند مستوى يمكن أن تتحمله النباتات، لكن يبقى التحكم في هذه الوسيلة صعب إذا يتم احترام بعض قواعد استعمالها، إذ يمكن أن يحدث تأثيرا سلبيا على النباتات وتزايد مقاومة الحشرات للمواد المستعملة ثم حدوث تلوث حاد للأتربة يؤدي أحيانا إلى عقمها. لكن يتبين أن النتائج المحصل عليها بعدد من الضيعات بسوس ماسة تبقى مشجعة جدا بالنسبة لبعض الأمراض التي تتعرض لها طماطم البيوت المغطاة، وتتمثل الحلول المستعملة في هذا الباب في اختيار أنواع الطماطم التي لها مقاومة شديدة للأمراض وللحشرات الضارة، وفي تقنية التلقيح (greffage) المتمثلة في استعمال جذور وجدع نوع آخر من النباتات من نفس الفصيلة من أجل حمل الجزء العلوي من الطماطم. تقتضي هذه التقنية أخذ الجزء الأسفل من نبات "الزقوم"، باعتباره نباتا طبيعيا له مقاومة شديدة لعدة أمراض، واستعماله كركيزة للطماطم التي تبقى بعيدة عن الأتربة وبالتالي حمايتها من جل الأمراض التي تأتي عن طريق الأتربة والجذور رغم وجودها بالحقل. وبذلك يتم تجنب المنتجين استعمال المبيدات أو التقليل منها.

7- خلال الموسم الفلاحي 95-196 كانت تغطي هذه التقنية 4515 هكتارا من بين 8750 هكتار كمساحة مغطاة بالمغرب، أي 52,7٪؛ علما بأن هذه التقنية تستعمل كذلك بمغارس الحوامض، ويحتكر سوس ماسة حوالى 85٪ من المساحة المستعملة لهذه التقنية (جريدة La primeuriste، شتبر 1997).

وهي تقنية أصبحت سائدة جدا في ميدان الزراعات البيولوجية، ولا تقتصر على طماطم فقط، وإنما أصبحت تهم عددا من المنتجات الأخرى. وقد لجأ المنتجون لها رغم ارتفاع تكاليفها. مثلاً بالنسبة للطماطم، التي تحتكر شركة Maraissa تقنية "تلقيمها"، فإن كل نبتة تعود بخمسة دراهيم في حالة عدم تقديم بذور الطماطم لمستتبت هذه الشركة، أما عند شراء البذور من طرف الطالب للخدمة، فإن تكلفة التلقيم لوحدها تتراوح بين 3 و 3,50 درهم للنبتة.

ونشير إلى أن المنتجين الذين لا يستعملون هذه التقنية يلجأون للتنظيف الأتربة (Désinfection) بواسطة مادة (Bromme de Méthyle) التي تبت منذ مدة تأثيرها السلبي على الجانب الصحي والبيئي وبدأ يمنع استعمالها ببعض الدول. أما بالنسبة للمغرب، فما زالت المفاوضات جارية من أجل تحديد تاريخ معين لمنعها النهائي. ويأتي برنامج بداية منع استعمال هذه المادة، انطلاقاً من سنة 1998، المحدد في إطار "بروتوكول موريال"، من تأثيرها القوي على طبقة الأوزون، ووقع المغرب على هذا البروتوكول في إطار "مجموعة دول البند 5" الذي تنص قراراته، من جهة، على الحفاظ على مستوى استهلاك مادة (Bomme de Méthyle) لما بين 1995 و 1998 إلى غاية 1 يناير 2005، ومن جهة أخرى، على إيقاف استعمالها التام سنة 2005، لكن التجارب التي أجرتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ببعض الدول ومنها المغرب وبالضبط بسوس ماسة، أسفرت عن إمكانية إيقاف استعمال هذه المادة سنة 2005 بكل من زراعة الطماطم والموز عوض 2015. وسيُضطر المنتجون في هذه الحالة إما لاستعمال مواد أخرى تتطلب تكاليف إضافية وتكونا خاصاً. وإما إتباع تقنية التلقيم المكلفة جداً.

وتتمثل التقنية الجديدة الثانية في وضع مجموعة من المصائد للحشرات الطائرة داخل البيوت المغطاة، تقنية بدأ العمل بها بسوس ماسة منذ سنة 1994 إطار تجريبي تحت إشراف معهد الزراعة والبيطرة ويتعاون مع إحدى التعاونيات النشيطة بالمنطقة (مبروكة) والجمعية المغربية للمنتجين والمصدرين للفواكه والخضار (APEFEL)، ويتبين أن لهذه التقنية نتائج مهمة، تمثلت في التقليل من استعمال مبيدات الحشرات بـ 50٪ بـ 90٪ ضيعة التي تم تتبع هذه التقنية بها. وعلى العكس من استعمال المبيدات، فإن الطريقة قد سمحت بالتعرف على مختلف أنواع الحشرات التي تعيش داخل البيوت المغطاة، وبالتالي إمكانية اتخاذ تدابير أخرى اتجاهاً في المستقبل

(حنفي 1996).

ومن أجل الرفع من الجودة والمردودية بالنسبة للطماطم والفلفل والبطيخ وتوت الأرض، هناك عدة تقنيات، تم إدخالها في ميدان التلقيح، مثل التهوية وتحريك النباتات والتسخين والعلاج الهرموني والتلقيح بواسطة "نحل الطنان" أو الخفافيس (Les bourdons) (جريدة "منتج البواكر" أكتوبر، نونبر 1997)، لقد بدأ العمل بهذا النحل بالمغرب انطلاقاً من 1993، حيث تم إدخاله أولاً لزراعة الطماطم ليشمل بعد كلاً من البطيخ والفلفل وتوت الأرض ... وأصبح حالياً التقنية الأكثر استعمالاً بالنسبة للطماطم نتيجة الانتشار الواسع للأصناف الجديدة لها المتميزة بتعدد باقاتها وممارستها داخل البيوت المغطاة المتعددة الجملون، والتي تسمح لهذا النحل بالتحرك داخلها على نطاق واسع.

بالرغم من أن هذه التقنية تعد مكلفة جداً بالمقارنة مع الطرق الأخرى للتلقيح⁽⁸⁾، فإنها أصبحت أكثر استعمالاً لما لها من جوانب إيجابية نجملها في:

- كسب الوقت ومفعولية جيدة حيث تصل كل نحلة لتلقيح 20 إلى 30 زهرة في الدقيقة.

- استعمالها حتى خلال الفترات الباردة التي تجد خلالها الطرق الأخرى للتلقيح صعوبة كبرى.

- تلقيح الباقات العليا للنباتات خاصة بالنسبة للزراعات المعلقة وذات الأشجار العالية كأنواع الطماطم الجديدة ذات الأشجار العاتية.

- رفع المردودية بشكل مهم نتيجة التلقيح السريع والمتكامل لكل الباقات.

رغم التكلفة المرتفعة لهذه الطريقة ورغم ما تشكله من صعوبات خلال المعالجة الكيماوية للمزروعات بفعل التأثير السلبي لبعض المواد على النحل، فإنها أصبحت عملية لا مفر منها وخاصة بالنسبة للمنتجين الذين يجب عليهم الوفاء بالتزامات اتجاه زبائنهم الأجانب. وتجب الإشارة إلى أن التلقيح بهذه الطريقة أصبح التقنية الوحيدة التي تستجيب لمواصفات الزراعات البيولوجية نظراً لكونها تتم بطريقة طبيعية.

إن أية ممارسة زراعية من هذا النوع وبهذه الطرق، أصبحت تفرض على

8- يصل ثمن كل نحلة إلى 20 درهم ويلزم عددا لا يستهان من النحل لكل هكتار يختلف حسب نوعية المزروعات، وتعتبر الطماطم الأكثر استهلاكاً للنحل تصل إلى 400 نحلة لكل 1000 إلى 3000 م²، عكس الفلفل الذي يحتاج لنفس العدد لكل 3000 إلى 5000 م² علماً بأن مدى حياة النحل قصير جداً لا يتعدى 3 أشهر.

الممارسين لها والفاعلين فيها ضرورة التقليل من عدد المزروعات داخل الضيعة إلى درجة التخصص. وذلك بهدف التحكم أكثر في مختلف مراحل إعداد المنتج، من جهة، والاستجابة لطلب معين ومحدد لزبناء متعاقد معهم بالأسواق الخارجية، من جهة ثانية. لهذا أصبحنا نصادف بالمنطقة نوعين من الضيعات والفاعلين لجأ إحداهما للتخصص في منتج معين، أما النوع الثاني فأصبح يعتمد الزراعات البيوالوجية كنشاط أساسي له، من يجمع بين الإثنين.

بالنسبة للتخصص في منتج معين أو منتوجين لإرتباط المنتجين المصدرين بحاجة الأسواق الخارجية لعدد محدد من المنتوجات تأتي الطماطم في مقدمتها. لذلك تخصص أغلب المصدرين بالمنطقة في زراعة هذا المنتج، وتعتبر Maraissa رائدة هذا الميدان لكونها تستغل حوالي 250 هكتارا بالمنطقة مخصصة في مجملها للأنواع الجديدة من الطماطم مثل Gabrella, Tomates grappes, Daniella, Tomates cerises ... أما المنتجون الذين يتعاطون لأكثر من منتج واحد، فإنهم في الغالب يعتمدون على الطماطم كمنتج أساسي إلى جانب بعض البواكر القابلة للتصدير كالفلفل، الكورجيت والفاصوليا، ثم الفواكه الموسمية للسوق الخارجي كتوت الأرض والبطيخ.

ويبقى عدد الممارسين للزراعات البيولوجية محدود بحكم أن الطلب على منتوجاتها ما يزال متواضعا. لكن يبرز من خلال عدة مؤشرات أن هذه الزراعة مستقبلا مهما بالمنطقة. وتتخلص تقنياتها في عدم استعمال المبيدات والمواد العضوية ومواد المعالجة المختلفة ... وإنما يعد تلقيم النباتات (Greffage) ومعالجة الأتربة بمادة الكبريت ثم التلقيح الطبيعي للمزروعات بواسطة الخنافس، ركائزها الأساسية، وغالبا ما يتم تعويض هذا النقص بأمثلة البيع المرتفعة للمنتوجات التي تضاعف أثمانه المنتوجات العادية بحوالي مرتين إلى ثلاث مرات (9).

وغالبا ما تتم الزراعة البيولوجية في إطار تعاقد بين المنتج وإحدى المؤسسات الموزعة لهذا النوع من المنتوجات بأوروبا عامة وبالسوق الألماني خصوصا، الذي يعد أهم لترويج المنتوجات البيولوجية بأوروبا في الوقت الراهن. ويعتبر أحد المستثمرين الألمان (Langer Martin) بتشارك مع أحد كبار المقاولين بالمغرب (السيد الحجوجي)

9- خلال موسم 96-1997 كان معدل أثمان بيع القرع (الكورجيت) المعالج بالأسواق الخارجية يدور حول 10 دراهم، ينما وصلت أثمانه المنتج البيولوجي إلى 30 درهما وبعيت الطماطم العادية بـ 10 درهما مقابل 20 درهما للطماطم البيولوجية.

أهم الممارسين لهذا النوع من الزراعات بالمنطقة. يستغل الطرفان 5 ضييعات باشتوكة تغطي مساحة مهمة (10)، مخصصة في جزئها الأكبر لزراعة الطماطم والفلفل والقرع (الكورجيت) ... داخل البيوت المغطاة في إطار بيولوجي.

إذا كانت ممارسة الزراعات البيولوجية قد تمت في البداية بشكل محدود فإنها بدأت تنتشر بسرعة بالمنطقة خلال السنوات الأخيرة، وأصبحت تشكل إحدى أهم الإستراتيجيات الجديدة للفاعلين في الزراعات التصديرية قصد تنويع صادراتهم وإيجاد وسيلة جديدة لولوج الأسواق الصعبة. كما ستشكل مختلف الطرق والتقنيات الجديدة التي لا تلحق ضررا ببيئة وصحة المستهلك إحدى أهم وسائل لتجاوز العقبات التي وضعتها الإتفاقيات الجديدة للتبادل الدولي للسلع في إطار المنظمة العالمية للتجارة.

3.1- من تأطير تقني "عمومي" للضييعات إلى التأطير الخاص:

من المعروف أن الزراعة بالمجالات المسقية والمؤطرة من طرف المكاتب الجهوية للإستثمار الفلاحي قد استفادت، خلال العقود السالفة إلى حدود منتصف الثمانينات، من مختلف تجارب وإرشادات أطر هذه المكاتب وشركة الخدمات الفلاحية بالمغرب (لساسما). ولعبتا هاتين المؤسستين، إلى جانب معاهد البحث الزراعي، دورا كبيرا في نشر مختلف الإختراعات والطرق والمزروعات الجديدة بين المنتجين. وقد استفاد منتجو منطقة سوس ماسة كثيرا من هذا النوع من الخدمات، خاصة وأن المنطقة تتوفر على إطار محلي وجهوي للتأطير لا يستهان به. فبالإضافة إلى المكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي⁽¹¹⁾ بمختلف فروع المحلية، يوجد بالمنطقة فرعا جهويا لشركة لساسما بأولاد تايمة وملحقة لمعهد الحسن الثاني للزراعة والبيطرة ثم ملحقة للمعهد الوطني الزراعي بأيت ملول.

وقدمت هذه المؤسسات إلى جانب مكتب التسويق عبر وحدات التلفيف

10- خلال موسم 1999-98 قمنا بزيارة لأول وأهم ضيعة لهذا المستثمر التي تم فتحها بالمنطقة سنة 1987، تمتد على مساحة 25 هكتارا تم استئجارها ب 1500 درهم/هك لمدة 25 سنة. ملكيتها تعود لأحد أبناء المنطقة المهاجرين والذي يعتبر من العناصر الفاعلة في الحياة السياسية بالمغرب (نائب برلماني لدائرة ماسة والأمين العام لحزب منظمة الديمقراطي الشعبي) وقد قام المستغل لهذه الضيعة بتجهيزها بأكملها بواقبات البلاستيك. وبعد ممارسته لزراعة الورد والموز في البداية تحول منذ 1994 للتخصص في الزراعة البيولوجية وقام بفتح أربعة ضييعات أخرى لنفس الغرض.

11- على سبيل المثال خلال موسم 1997-96 قامت المصالح المختصة التابعة للمكتب التابعة للمكتب الجهوي للإستثمار الفلاحي لسوس ماسة، حسب تقريره السنوي، بتوضيح التجارب التالية لبعض المنتجين بمحطات التجارب التابعة للمكتب :

10- تجارب في ميدان البستنة حول كيفية تطور مختلف الأنواع الجديدة من المزروعات والطرق التقنية المتبعة في ذلك

والتعاونيات الفلاحية، خدمات مهمة في الميدان الفلاحي عامة وفي ميدان زراعة البواكر والبقلات والحوامض ومختلف الأشجار المثمرة بالمنطقة، لكن منذ النصف الثاني من عقد الثمانينات، أي مع انطلاق مسلسل إعادة الهيكلة وتحرير التجارة الخارجية ثم مسلسل الخصوصية وتراجع دور الدولة ... وبداية وصول الفاعلين الجدد في ميدان الزراعات التصديرية، بدأ يحصل تراجع في دور مختلف المؤسسات العمومية المؤطرة للمنتجين وعلى رأسها المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي وشركة لاساسما . بالنسبة لهذه الأخيرة مثلا التي كان تمويلها يتم عن طريق اقتطاع نسبة 1% من قيمة صادرات البواكر والحوامض في عهد التسويق والتصدير، لم يعد ذل ممكنا في ظل التصدير الجديد، مما جعلها تعرف صعوبات مالية وبالتالي تراجع دورها .

ونتيجة ذلك برزت أشكال أخرى للتأطير تمثلت، من جهة في الجمعيات المهنية والمجموعات التسويقية ⁽¹²⁾ التي قام بإنشائها الفاعلون الجدد في الزراعة التصديرية، ومن جهة ثانية، في استغناء بعض هؤلاء من مختلف أشكال التأطير ولجوءهم إلى "توظيف" أطرها كفاءة وتكوين متخصص، مع الإعتماد على التجارب التي تقام ببلدان أخرى، خاصة وأن المستثمرين الجدد منفتحون على الخارج عن طريق تبادل الزيارات بينهم وبين المختصين والمنتجين الأجانب، وكذلك عن طريق اتصالهم المباشر بالأسواق الدولية.

بالنسبة لدور الجمعيات المهنية في هذا الباب يمكن الإشارة بالدور الريادي الذي

بكل من :

* تسيير السقي بواسطة الإشعاع الشامل (Rayonnement global) .

* المكافحة البيولوجية لأمراض البطيخ .

* السقي المركز الخاص بالبطاطس

- تجربة خاصة بالبطيخ بالبيوت المغطاة نوع (La serre Richel) المهداة من طرف LA CTEFEL

- تجربتين على مساحة 3 هكتارات خاصة بزراعة الذرة العلفية وحبوب أخرى .

- تجربتين حول إعادة استعمال المياه المستعملة بعد معالجتها بكل من زراعة الطماطم والبطيخ .

بالإضافة إلى ذلك قام المكتب بتوزيع مجاني ل 27350 نبتة أشجار مثمرة (زيتون، التفاح ، الخوخ والخروب) استفاد منها 685 فلاحا كما قام بما يفوق 2500 عملية تحليل للأتربة والمياه والنباتات دعمت ب 50 % من طرف المكتب تحت طلب المنتجين .

وفي ميدان محاربة الأمراض قام المكتب ببعض العمليات منها :

- تنظيم يوم تحسيسى لفائدة منتجين بهوارة تهدد ضيعاتهم آفة LA Morelle jaune

- تنظيم عملية المحاربة الكيماوية ب 10 استغلاليات، وفي ميدان المحاربة المندمجة ساهم المكتب في البرنامج المسطر من طرف جمعية APEFEL في هذا الشأن بمتابعة 12 استغلالية من بين 30 المعتمدة في هذه التجارب، حيث سخر المكتب لذلك 3 تقنيين لتتبع تطور الحشرات التي تصيب الطماطم، عبر التقاطها وإجراء التحاليل عليها بالمختبر جمع

تقوم به "الجمعية المغربية للمنتجين والمنتجين المصدرين للفواكه والخضر" (APEFEL) وتعاونية مبروكة وغيرهما على مستوى منطقة سوس ماسة. وذلك بفعل انفتاح أغلبية أعضاء هاتين ال مؤسستين علي التقنيات الجديدة وتسخيرهما لأموال هامة للبحث العلمي في الميدان الزراعي وفي ميدان المعالجة والتلفيف. وتقومان بذلك في غالب الأحيان. بتعاون مع الباحثين بالمعهد الوطني للبحث الزراعي والمركب الزراعي بأيّ ملول. وكذلك مع بعض المؤسسات العلمية الأجنبية.

وتجدر الإشارة في هذا الإطار إلى ما قامت به جمعية "أبفيل" في ميدان الآفة الأخيرة التي ضربت قطاع الطماطم بالمغرب وكذلك إشكالية الموز الوطني بعد بداية تحرير استيراده عن اتفاقية الغات.

بالنسبة لمحاربة فيروس "TYLCV" أو "مرض تجعد واصفرار أوراق الطماطم" (الذبابة البيضاء)، فقد بادرت الجمعية مباشرة بعد ظهور الحالات الأولى بسوس ماسة بتعيين لجنة تقنية لهذا الغرض، التي قامت بعدة أعمال وانجازات هامة لفائدة هذا القطاع وساهمت بذلك في التغلب على هذه الآفة، وتلخص أهم هذه الأعمال في:

- تنظيم ورشة عمل في يوم 27 يناير 2000، شارك فيها عدد من التقنيين من المنطقة، وتم خلالها الوقوف على مختلف التجارب الشخصية التي قام بها منتجو الطماطم لمحاربة فيروس TYLCV.

- نشر دليل يضم كل الإجراءات العملية الواجب اتخاذها في جميع أطوار إنتاج الطماطم للحد من انتشار الفيروس.

- تنظيم عدة ملتقيات، سواء على مستوى الضيعات الفلاحية أو بمركب البيستنة بأيّ ملول التابع لمعهد الزراعة والبيطرة، لتفسير محتوى مختلف التجارب الواردة في الدليل الذي تم نشره من طرف الجمعية وكذلك إخبار المنتجين بأهم المستجدات في ميدان محاربة آفة تجعد واصفرار أوراق الطماطم.

المعلومات المتعلقة بالتقنيات الزراعية المتبعة من طرف المنتجين ثم تقديم نتائجها .

12 - نتيجة تراجع دور الدولة الفلاحي ويفعل عملية التحرر ثم بروز عدة تحديات خارجية وداخلية بدأ جل المستثمرين، وخاصة الجدد منهم، ينتظمون في إطار مجموعة من الهيئات كالمجموعة المهنية ... التي أسسوها على أنقاض النظام السابق للتصدير وكذلك على حساب الجمعيات التقليدية كجمعية "اسييم". وأصبح هؤلاء المنتجون يشكلون بواسطة هذه التكتلات أدوات قوية للضغط على عدة مستويات، كما يعد حضورهم وتمثيلتهم بالهيئات المنتخبة كالمجالس الجماعية والغرف المهنية ثم البرلمان منابر مهمة لإسماع صوتهم ووسائل للضغط كذلك .

- وضع برنامج بحث تطبيقي حول هذا المرض بالتعاون مع مركب البستنة بأيّ ملول. وشكل ذلك اللجنة الأولى لشراكة فعلية بين هذا المركب والمهنيين عبر جمعية "أبفيل". وتهدف هذه الشراكة التي ساهم فيها الباحثون بالمركب المذكور للتعرف جيدا على بيولوجيا الذبابة البيضاء التي تنتقل الفيروس وعلى الفيروس نفسه بهدف إيجاد السبل الكفيلة للتقليل من الأضرار الناجمة عنه، علما بأن هذه الآفة قد تم التحكم فيها. أما في ميدان الموز، الذي قررت الجمعية خلال 1999 إدماجه ضمن أنشطتها (13)، نتيجة تضرره حين فتح باب استراد، فقد أخذت جمعية "أبفيل" على عاتقها الدفاع عن مصالح المستثمرين في هذا القطاع لدى المصالح المختصة داخل وخارج المغرب، أي لدى المنظمة العالمية للتجارة. سوف لا نتطرق لما قامت به الجمعية عن هذا المستوى بحكم أن لنا عودة لهذا الجانب لاحقا. وسنكتفي بالإشارة إلى الحملات التحسيسية - الإخبارية وإلى الرحلات التكوينية التي نظمتها الجمعية لصالح المنتجين لجزر الكناري كمجال رائد في ميدان إنتاج الموز.

فعلى المستوى الأول، أي الحملات التحسيسية والإخبارية، نظمت الجمعية عدة حلقات لفائدة منتجي الموز بسوس ماسة خلال سنتي 2000 و 2001. وذلك بهدف تحسيسهم، أولا بالمشاكل المترتبة عن استيراد الموز، وثانيا حثهم على تكوين تقاونيات للتوضيب والتسويق لمواجهة المنافسة الأجنبية. كما نظمت الجمعية في شهر فبراير 2001 محاضرتين، الأولى حول مضمون البند 19 من اتفاقية الغات المتعلقة بتجارة الموز، والثانية حول طرق محاربة السلبيات. وفي مارس 2001 كذلك يوما إخباريا حول تقنيات ما بعد جني الموز لتفادي تقديمه للأسواق بالشكل الذي يقدم به حاليا مقارنة مع الكيفية التي يقدم بها المنتج المستورد.

وعلى مستوى تبادل الزيارات العلمية، أجرت الجمعية عدة اتصالات مع بعض الشركاء الأجانب المتخصصين في إنتاج وتوضيب الموز. وفي هذا الإطار نظمت رحلتين إلى لاس بالماس لفائدة 10 منتجين للموز بسوس ماسة. كان موضوع إحادهما الوقوف

13 - إلى غاية هذا التاريخ كان المنتجون للموز غير منخرطين بشكل رسمي في جمعية "أبفيل" نظرا لوجود جمعية خاصة بهذا القطاع، أي جمعية منتجو الموز (ABROBA) وذلك على غرار قطاع الحوامض المنظم هو الآخر في إطار "جمعية منتجي الحوامض" (ASPAM). أما جمعية "أبفيل" فقد ظهرت في البداية كجمعية تهتم بقطاع البستنة للتصدير فقط وذلك حتى لا يتداخل في نشاطها مع باقي الأنشطة الجمعيتين المذكورتين وجمعية أسبيم التي تعنى بكل أشكال البستنة. أي le maraîchage. لكن الملاحظ أن "جمعية أبفيل" بحكم نشاطها المكثف وتواجدها بسوس ماسة، فإنها سائرة في طريق جميع قطاعات الخضار والفواكه إليها، وبالتالي تكوين "جمعية جهوية" تهتم بكل ميادين الفلاحة بسوس ماسة.

على التقنيات الحديثة في ميدان الإنتاج. أما موضوع الزيارة الأخرى، فتمحور حول طرق توظيف وتلفيف الموز عبر زيارة وحدة متخصصة في ذلك.

ودائما في ميدان التأطير لقطاع الخضر والفواكه بالمنطقة، بادرت جمعية "أبفيل" لإقتراح مشروع هام جدا، يقضي بإحداث "قطب زراعي" (Agro Pôle) بسوس ماسة تناط به مهمة البحث التطبيقي في هذا الميدان والتنسيق بين مختلف المتدخلين في القطاع. وهيأت الجمعية بتعاون مع المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي لسوس ماسة ومركب البستنة ملفا متكاملا لهذا المشروع. وقدرت ميزانية إنجازه بـ 9 ملايين درهم، تعهدت الجمعية بالمساهمة في إنجازه بـ 4 مليون درهم خلال الثلاث سنوات الأولى من إنجازه، على أساس أن تساهم وزارة الفلاحة بالحصصة الباقية. وقدم المشروع فعلا لوزارة الفلاحة التي تحفظت عليه في البداية، لكن أبدت مواقفها عليه مؤخرا مع إدخال بعض التعديلات عليه، وهو أمر لم تواقف عليه الجمعية إلى حدود شهر أكتوبر 2001.

وإذا ما تحقق هذا المشروع الطموح، فإن جمعية "أبفيل" ستكون قد ساهمت بشكل لم يسبق له مثيل في تأطير منتجي الخضر والفواكه على الصعيد الوطني. وإن دلت مختلف مبادرات هذه الجمعية على شيء، فإنما تدل على الأهمية التي أصبحت تحتلها مثل هذه الهيئات على مستوى تأطير القطاع والمنتجين الذين تركوا وشأنهم منذ منتصف الثمانيات.

وفيها يتعلق بالتأطير الذاتي للضيعات، يلاحظ بأن جل المنتجين وخاصة "المقاولين" منهم، أصبحوا ينجحون للتوفر على عدة متخصصين، أو على الأقل على أشخاص لهم تجربة طويلة كل حسب الدور المنوط به داخل الضيعة. يبدأ ذلك من الحارس بباب الضيعة إلى المسير بها (Le gérant)، مروراً بكل من الميكانيكي الذي يقوم بإصلاح مختلف أنواع العطب التي قد تحصل في الآليات، والساھر على تقنين كميات مواد المعالجة ومياه السقي بواسطة الآليات المسخرة لذلك، ثم المهندس الزراعي أو التقني المتتبع لمختلف مراحل نمو النباتات والمحاسب.

جدول 5: التأطير التقني للضيعات باشتوكة.

عدد الضيعات	مهندس أو تقني فلاح	شخص ذو تجربة	المحاسبة	الصيانة
38	24	37	24	35,5 %
نسبة تأطير الضيعات	55,9 %	35,5 %	54,5 %	35,5 %

المصدر: بحث ميداني عينة 68 ضيعة غشت 1997

ويتم في غالب الأحيان تشغيل هؤلاء بصفة دائمة لأن تواجدهم يعد ضروريا خلال مختلف فترات الموسم الفلاحي، يضاف إلى هؤلاء اليد العاملة غير المؤهلة، سواء التي تواجد دائم بالضيعة، أو التي يتم لها تواجد دائم بالضيعة، أو التي يتم اللجوء إليها عند الحاجة. وقد أصبحت كبريات الضيعات، وأساسا منها التي تتوفر على مشاتل تابعة لها، تلجأ لتخصصات دقيقة في الميدان الزراعي تتم المناداة عليها أحيانا من خارج البلاد. وتعد الضيعات التابعة لبعض الأجانب أو التي هي عبارة عن شراكة مغربية - أجنبية، كما هو الشأن بالنسبة لـ Arbor Sud, Nectar Sud, Maraissa ... أحسن نموذج عن ذلك. (انظر الفقرات الموالية المتعلقة بالتشغيل).

ويعكس هذا جزء من الإنفتاح المتزايد لأصحاب هذه الضيعات علي الخارج وعلى التقنيات الجديدة. الشيء الذي جعل الإستغلاليات تعرف تحولات عميقة أدت بها إلى الإنتقال من استغلاليات عائلية إلى "ضيعات مقاوله" من اختصاص أو تحت إشراف "منتجين-مهنيين" أو "مقاولين" في الزراعات المضاربة.

2.2 - يسخر المنتجون - المصدرون استثمارات هامة من أجل تحقيق اندماج متكامل "للضيعات المقاوله"

خلافا للإستغلاليات العائلية التي تميزت دائما ببساطتها على جميع الأصعدة، فإن الإستغلاليات التابعة للفئة الجديدة من المستثمرين، أو ما يمكن تسميه "بالضيعات المقاوله"، أصبحت تستقبل استثمارات ضخمة، مما جعلها تتوفر على عدد من المستلزمات التقنية الجديدة وعلى كل وسائل العمل الممكنة. بل هناك من الضيعات من تتوفر في عين المكان على المستنبت الخاص بها وعلى الأقل على محطة واحدة لمعالجة وتلفيف المنتوجات الموجهة للتصدير، وعلى شاحنات مبردة للنقل الدولي، ثم

شبكة خاصة للتوزيع بالأسواق الأجنبية. لذا يمكن الكلام عن "ضيعات مقاولات" استطاعت أن تحقق اندماجا متكاملًا لها، وذلك عبر مراقبتها لكل مراحل الإنتاج والمعالجة والنقل والتسويق. وكما لم نعد أمام استغلاليات تجمع بين منتجات وبيكميات محدودة، وإنما أمام استغلاليات تحولت إلى "معامل زراعية" متخصصة في منتج أو منتوجين معينين، وتقدم خدمات أخرى لغيرها كتقنية تلقيح النباتات، وتسخر لذلك عدة تقنيات ووسائل عمل تشبه إلى حد كبير تلك المستعملة في الصناعة.

ويمكن الوقوف على مختلف خصوصيات وأهمية هذه "الضيعات المقاولات" من خلال التشغيل والإستثمار وتكاليف الإنتاج والتنظيم الداخلي والدور الدولي الذي تقوم به هذه المنشآت، التي بدأت تدفعنا للحديث عن "شركات دولية" تدير نحو "شركات متعددة الجنسيات". ولتوضيح مختلف هذه الخصوصيات نأخذ بعض النماذج لهذا النوع من "المقاولات" ويتعلق الأمر بـ Abord-sud, Nectar-sud, Maraissa باعتبارها وخاصة Mar-raissa، تجسد بشكل كبير أشكال الاندماج التي حققتها هذه المقاولات الزراعية.

فعلى مستوى التشغيل، تعتبر هذه الضيعات، عبارة عن وحدات كبرى للتشغيل سواء في الزراعة مباشرة أو بوحدات المعالجة والتلفيف والنقل ... وينقسم العمل بهذه "الضيعات المقاولات" إلى عمل دائم وآخر موسمي. ويتمثل العمل الدائم في عدد قليل من ايد العاملة لمعظمها تأهيل مهني، وينحصر عدد/ها بين 5 عمال بالنسبة للضيعات الصغرى والمتوسطة وحوالي 20 عاملاً بالنسبة للضيعات الكبرى (14). أما العمال الموسميون فلهم وجود شبه دائم بالضيعة نتيجة استمرارية الأعمال المختلفة بهذا النوع من الزراعات. لكن نتيجة إدخال التقنيات الجديدة في مختلف الميادين، فإن عددهم تقلص كثيراً خلال غالبية الموسم. وتبقى بعض الفترات المحددة (بداية الموسم الفلاحي، إقامة البيوت المغطاة، جمع المحاصيل ...) الأكثر مناداة على العمال، حيث تصل الأعداد إلى أزيد من مائة فرد بالنسبة للضيعات الكبرى.

ولإعطاء فكرة عن عدد وطبيعة العاملين داخل الضيعات ندرج نموذج ضيعة NECTAR-SUD.

14- نتكلم هنا عن ضيعة معينة لشركة لها عدة ضيعات التي يتضاعف على إثرها عدد العمال حسب عدد اليعات

جدول 6: طبيعة العمل وعدد العمال بضيعة NECTAR-SUD

الوظيفة	الدور	المدد
التسيير	التسيير المالي والتجاري	1
تقنيات الإنتاج	الإنتاج والعمال	3
تسيير العمال	مراقبة العمال	2
المحاسبة	المالية	2
الميكانيك	إصلاح الآليات	1
العتاد	خزن العتاد	1
الحراسة	حارس	3
السياقة	سائق	6
مجموع العمال الدائمين	-	20
العمال المياومون	مختلف الأعمال اليدوية	40 إلى 170
التدريب	مدة محدود للتدريب كتقنيين في الفلاحة	3

مصدر: إدارية ضيعة Nectar-sud

يعكس نموذج ضيعة Nectar sud بوضوح تعدد المهن والوظائف وفرص الشغل التي أصبحت تخلقها الضيعات بالمنطقة. إذا علمنا بأن عدد هذا الصنف من الضيعات هو في تزايد مستمر، فإن أعداد فرص الشغل من الضروري أن تسيير، هي الأخرى، بنفس الوثيرة. الشيء الذي جعل قطاع البستنة والحوامض والموز والورود يوفر سنويا حوالي 13 مليون يوم عمل، تشكل حصة البستنة حوالي 55% من مجموعها (المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي لسوس ماسة، 1996).

وإذا كانت اليد العاملة المؤهلة تقد على المنطقة أساسا من الأوساط الحضرية ومن بعض الدوائر المسقية التي تلقت بها تجربة معينة من خلال ممارستها للعمل الزراعي، فإن العمال المياومون غير المؤهلون ينزحون المجالات البورية بالهضاب والسهول الأطنائية والداخلية ومن بعض المجالات بالأطلس الكبير والمتوسط. حيث تعتبر أقاليم

أزيلال، قلعة السراغنة، اخنيفرة، بني ملال، أسفي والصويرة الأكثر "طرادا" لأبناءها في اتجاه المجالات المسقية بسوس ماسة⁽¹⁵⁾. وتحول جل هؤلاء من مهاجرين موسمين إلى عمال استقروا بالمنطقة وعملوا على جلب أفراد أسرهم وأقاربهم... مما أدى إلى خلق عدة تركيزات سكانية باشتوكة يقطنها أساسا هؤلاء المهاجرون، تحمل في الغالب أسماء لها دلالات معينة مثل دوار لعرب، أحمر، الخربة... سواء بالنسبة للعمال الذين يقطنون بمثل هذه التجمعات السكانية، التي برزت إثر ظاهرة الهجرة للعمل بالضيعات، أو بالنسبة للذين يقطنون داخل الضيعات⁽¹⁶⁾، فإنهم في الغالب يعيشون ظروفًا صعبة تمحضت عنها مظاهر اجتماعية غريبة هن المنطقة مثل الدعارة والتعاطي للمخدرات... ويتميز أغلب هؤلاء بخصوصيات سوسيو اقتصادية متقاربة نعرض لها من خلال المعطيات الموالية.

جدول 7: الخصوصيات السوسيو اقتصادية للعاملين "بالضيعات المقاولّة" باشتوكة.

الأصل الجغرافي للعامل	فئات الأعمار		الحالة العائلية		المستوى التعليمي			العدد	%
	غير محلي	محلي	33-17 سنة	60-33 سنة	أعزب	متزوج	أميون	متمدرسون	جامعيون
	254	33	253	34	223	64	129	135	23
	88,5%	11,5%	88,2%	11,2%	77,7%	22,3%	45%	47%	8%

تتمة الجدول

العمل السابق	الوضعية في العمل الحالي			مكان الإقامة		الأجور الشهرية بالدرهم			العدد	%
	آخر	موسمي	دائم	بالضيعة	خارجها	1000-800	1500-1000	7000-3000		
	106	161	126	204	83	189	75	23		
	37%	56,1%	43,9%	71%	29%	65,8%	26,1%	8,1%		

15- من خلال عينة 287 عاملا، يمثل المحليون منهم (أبناء اشتوكة) : 11,5، باقي سوس والمناطق المشرفة عليه " 10,8%، أزيلال : 9,4 %، اخنيفرة : 7,8 %، عبدة : 8,4 %، تادلة : 6,9 %، الشياظمة : 4,5 %، السايس وجباله : 8,7 %، الراشيدية وورزازات : 5,5 %، الشاوية ودكالة : 4,5 %، الغرب وزعير : 3,1 %... (بحث ميداني 1997).

16 - توفر جل الضيعات عدة غرف لعمالها داخل الضيعة، وتختلف هذه الغرف حسب طبيعة العمال حيث أن العمال غير لمؤهلين والمياومين يحتفظ لهم بالغرف الأقل راحة ويستقر بالغرفة الواحدة أكثر من فرد.

تدل مختلف هذه الخصوصيات على أننا بصدد فئة من العمال الذين يتوافقون على المنطقة م مجالات ريفية فقيرة، لهم مجموعة من الخصوصيات المتميزة ببساطتها على جميع الأصعدة، تسمح للعديد من المستثمرين باستغلالها واستغلال وفرة أعدادهم لمنحهم أجرا يقل لذا الأغلبية الساحقة عن الأجر الأدنى العام. فهل تدل الأوضاع المزرية للعديد من العاملين على أن "الضيعات المقاوله" التي وجدت بالمجمعات الصناعية من قبل ؟

لكن لا يعني هذا أن كل الضيعات أو المقاولات لا تولي عناية لعمالها عن طريق أدائها للأجر الأدنى وواجبات الضمان الإجتماعي ثم العطلة السنوية ... فجّل الضيعات تمنح مكانة متميزة لفئة الأطر التي لها تكوين جامعي أو مهني كالمهندسين والتقنيين الفلاحيين وغيرهم، الذين أصبحوا نتيجة ذلك يحتلون مراتب مهمة داخل الضيعات وصلت بالإضافة إلي حصولهم على أجور هامة، إلي منحهم تعويضات تشجيعية تتراوح بين 1 و 3٪ من عائدات منتج معين، وذلك بهدف تطوير وتحسين الإنتاج أكثر.

وتعتبر ضيعة ARBOR-SUD⁽¹⁷⁾ من بين الضيعات التي تولي عناية كبرى لكل العاملين بها وخاصة الدائمين منهم، فعلى مستوى التشغيل كانت هذه الضيعة تتوفر، خلال موسم 96-1997، على 19 إطار أو عامل مؤهل و 45 عامل دائم وحوالي 300 عامل موسمي. يتراوح الأجر اليومي بها بالنسبة لغير المؤهلين بين 41 درهما و 60 درهما. وتعتبر من بين الضيعات القليلة التي اعتمدت التوقيت المنظم في العمل، وذلك ما بين الساعة السابعة صباحا و 12 زوالا ثم من الواحدة إلي الخامسة بعد الزوال. ويتمتع العمال بها بعدة حقوق وخدمات كالتطبيب، العطلة السنوية لمدة عشرين يوما والنقل بالنسبة بغير القاطنين بالضيعة (أيت ملول وبيوكرة)...

ومما لا شك فيه أن هذا يدل عن حجم الإستثمار وعن أهمية تكاليف الإنتاج بالنسبة لهذا الصنف من الضيعات. وسنحاول من خلال بعض الأرقام المتعلقة بمختلف

17- توجد ضيعة "ARBOR-SUD" إلى الجنوب الشرقي من بيوكرة، تمتد على مساحة 120 هكتار ، ملك خاص لأحد المقاولين من مدينة الجديدة (السقاط) قام بشراءها في أواخر الثمانينات ويقوم بتسييرها فرنسي ، وتجدر الإشارة إلى أن هذه الضيعة ليست الوحيدة التي في ملك هذا الشخص، بل لديه ضيعات بجهات أخرى كمناطق إنتاج التفاح والخوخ .. كما يتوفر على مخازن مبردة ضخمة بمدينة الدار البيضاء تستعمل لتخزين التفاح في انتظار ارتفاع أثمانه وإعادة توزيعه على الصعيد الوطني .

مصاريف البيوت البلاستيكية والإنتاج عامة، المسقاة من ضيعة Nectar-sud (18)، أن نعطي فكرة عن أهمية المصاريف والإستثمارات المسخرة من طرف أصحاب "الضيعات المقاوله".

جدول 8: تكاليف إنتاج هكتار من الطماطم المغطاة⁽¹⁹⁾ بضيعة Nectar-sud

طبيعة المصاريف	القيمة بالدرهم	%
1- المصاريف القارة ⁽²⁰⁾	119 166,8	43,5
2- المصاريف المتغيرة :		
- مواد المعالجة والتسميد والسقي والنباتات	101 347,6	37,0
- اليد العاملة	43 719,9	16,0
- مصاريف متنوعة	9 719,9	3,5
المجموع	274 080,9	%100

المصدر: ضيعة Nectar-sud 1998-97

تبرز هذه المعطيات أهمية المصاريف التي يتطلبها كل هكتار من الطماطم، علمت بأن أغلبية الضيعات من صنف Nectar-Sud و Maraissa... تستغل عشرات إلى مئات الهكتارات. وتجدر الإشارة إلى أن مدى العمل بالبيوت البلاستيكية لا يتعدى 4 مواسيم كمعدل، الشيء يدل على عملية التجديد المتتالية للبيوت تتطلب، هي الأخرى، مصاريف عديدة. وتعكس هذه الإستثمارات والأموال، التي يتم توزيعها سنويا بالقطاعات المرتبطة بهذا النوع من الزراعة، أهمية الرساميل الطائلة التي أصبحت تستفيد منها المنطقة.

18 - ضيعة Nectar-sud توجد هي الأخرى على حوالي 3,5 كلم من بيوكرة في اتجاه آيت باها، وهي عبارة عن شركة مجهولة متخصصة في الطماطم من أجل التصدير، تابعة لفرنسيين إثنين ومغربي المالك الأصلي للأراضي، تم فتح أول ضيعة للشركة بالمنطقة سنة 1989، ليتم فتح الضيعة الثانية سنة 1993 المسماة "أطلسي" على مساحة 25 هكتار بها 15 بيت مغطى من النوع الكناري، بتكلفة كراء إجمالية تصل إلى 500.000 درهم في السنة. تكلف تم تقليصها انطلاقا من موسم 1998-97 إلى 350.000 درهم، وتعد Nectar-sud من أهم الضيعات المقاوله بالمنطقة تشتغل على مستوى دولي، وتولي هي الأخرى اهتماما لعمالها خاصة وأنها تعد من أهم المشغلين بالقطاع الفلاحي بالمنطقة.

19 - نوع من البيت المغطى المسمى "الكناري" "serre canarienne" المقامة بالخشب.

20 - يدخل ضمن هذه المصاريف: إقامة البيت المغطى التي تصل إلى حوالي 250.000 درهم، تكاليف إقامة محطة السقي التسميدي التي تصل إلى 230.000 درهم ثم وسائل السقي المختلفة كحفر البئر الذي يكلف حوالي 10.000 درهم.

فاعتمادا على 150 طن كمردود متوسط للهكتار من الطماطم وتكلفة إنتاج تصل إلى 274 000 درهم للهكتار، كما ورد في الجدول السابق، فإن الكيلوغرام الواحد من الطماطم يكلف ما معدله 1,82 درهم، ناهيك عن المصاريف الأخرى التي تتطلبها عملية التصدير. وتتراوح تكاليف المعالجة والتلفيف والنقل... بين 4,40 درهم و 5 دراهم، وذلك حسب البعد أو القرب من السوق الخارجي وحسب وسيلة النقل المستعملة، مما يرفع التكلفة الإجمالية للكيلوغرام من الطماطم المصدرة إلى 6 و 7 دراهم.

ولتوضيح أهمية الإستثمارات التي توظفها هذه الضيعات ندرج بعض المعطيات التي يتطلبها تسويق محصول الطماطم بالخارج، وتأخذ مرة أخرى نموذج Nectar-Sud التي تقوم بتسويق طماطمها بكل من السوق الفرنسي والكندي. لقد أنتجت هذه المؤسسة خلال موسم 1998-97 طن من الطماطم، وصلت إلى تصدير 68% منها أي 1199,6 طن، وجهتها نحو كل من فرنسا وكندا عبر وحدة التلفيف التابعة لها (NECTAR-SUD) المتواجدة داخل الضيعة ثم عبر قنواتها الخاصة للتوزيع بالأسواق الأجنبية. وكان مجموع المصاريف والمداخيل كالتالي.

جدول 9: توزيع تكاليف وعائدات تصدير الطماطم (21)

ضيعة Nectar sud موسم 1998-97

طبيعة المصاريف	التكلفة بالدرهم
* مواد التلفيف (العلب): - كندا :	627 420
- فرنسا :	583 857
* الكهرباء بمحطة التلفيف	36 000
* اليد العاملة	160 000
* النقل : - بالطائرة: كندا	63 072
- الباكسة : كندا	3 011 158
- الباكسة: فرنسا	870 000
* مجموع مصاريف التسويق	5 351 507
* مجموع المداخيل (22)	8 856 353

المصدر: إدارة ضيعة NECTAR SUD موسم 1998-97

21- بالنسبة لتكاليف الإنتاج انظر الجدول السابق .

22- يتضمن ذلك 8.202.683 درهم كمائدات للتصدير و 56.367 درهم من مبيعات بقايا عملية الفرز بالسوق الداخلي ، وصلت كميتها إلى 21.789 صندوق بوزن متوسط يدور حول 26 كلغ للصندوق يبعث بمعدل 30 درهما للصندوق .

الملاحظ أن مصاريف التسويق تشكل حوالي 70% من التكلفة العامة، وذلك في حلة التوفر على قنوات خاصة، أي دون تمرير المنتج عبر محطة ومجمرة تسويقية غير تابعة للضيعة ثم عبر وسطاء أجانب، إذ أن هذه العمليات تتم بمقابل معين مما يرفع قيمة المصاريف أكثر.

اعتمادا على هذه المصاريف الهائلة التي أصبحت تتطلبها كل من عمليتي الإنتاج والتسويق يحق التساؤل عن كيفية مواجهة مختلف المنتجين لها ولهذا القطاع بأكمله ؟ مما لا شك فيه أن الإستمرار في الإنتاج من أجل التصدير لم يعد في متناول أي منتج. لذلك يلجأ جل المنتجين المغاربة والمحليين للمؤسسات البنكية من أجل إقامة مشاريعهم الفلاحية وتمويل مختلف مراحل إعداد المنتج. ويأتي الصندوق الوطني للقرض الفلاحي على رأس المؤسسات المالية المانحة للقروض. لكن العديد من المنتجين المحليين التقليديين والمقاولين الشباب الذين دخلوا ميدان القروض مؤخرا أصبحوا في وضعية لا يحسدون عليها ذهبت ببعضهم إلى حد الإعلان عن حالة الإفلاس. وهناك بعض الملفات التي عرضت/المعرضة على المحاكم، منها من ترجع إلى عهد التسويق والتصدير.

ومما يجب التأكيد عليه في هذا الشأن أن عملية الإنتاج والتصدير أصبحت تتطلب التكتل أكثر لمرافقة مختلف المراحل وبالتالي التقليل من المصاريف والتحكم في المسالك قصد الإستجابة لمتطلبات الزبناء الأجانب تزداد شروطهم تعقيدا.

وإذا كان بعض الفاعلين المحليين من أصل مغربي قد استطاعوا ولوج هذا الميدان من بابه الواسع في إطار فردي أمثال السيد القباج، مويسات، بودلال، أمساكو (23) ... فإن غيرهم اضطروا للدخول في شراكات مع الأجانب للتغلب على صعوبات المهنة مثل السيد بناني سميرس، الحجوجي، السقاط، التازي... علما بأن هؤلاء لهم استثمارات أخرى في ميادين اقتصادية أخرى كالصناعة ودخلوا مؤخرا القطاع الفلاحي.

23 - نشير إلى أن كل هؤلاء استطاعوا بالإضافة إلى ممارسة الفلاحة التصديرية إنشاء تعاونيات للتلفيف ومجموعات تسويقه تقوم بتسويق منتجات عدة محطات للتلفيف وذهب البعض منهم إلى تأسيس جمعيات مهنية:

- القباج ط : ورث عن أبيه ثروة طائلة في عدة قطاعات وكما يدل على ذلك إسمه فهو أصلا من مدينة فاس. لكن نتيجة النشاط السياسي للأب في بداية المرحل الإستعمارية فرضت عليه الإقامة الجبرية . أصبح بعدها زعيما سياسيا ومقاوما كبيرا بالمنطقة . واستطاع بفعل ذلك، خاصة في عهد الإستقلال ، أن يراكم ثروة هامة في الميدان العقاري والبناء

واستطاع هؤلاء بفضل استثمارهم الهامة أن يحققوا نجاحا هائلا في ميدان الزراعة التصديرية ويعملون جادين للسيطرة على عملية التصدير وبالتالي القضاء على المنتج غير القادر على المنافسة. كما أنهم أصبحوا يتحكمون كليا في مختلف عمليات الإنتاج والتسويق... مما جعلهم يخرجون لوجود ضيعات فلاحية على شكل مقاولات كبرى تتميز بتركز هام عبر جمعها بين كل م الإنتاج والمعالجة والتلفيف والنقل والتسويق بالخارج. وتعد Maraissa من الناذج التي تجسد هذا النوع من المقاولات بشكل كبير. ظهرت هذه الأخيرة باشتوكة في إطار الإستثمارات التي استقبلتها المنطقة خلال النصف الثاني من عقد الثمانينات، كشركة بين رجل صناعة مغربي من الدار البيضاء وفرنسيين سبق أن زاولوا زراعة الطماطم بفرنسا بإقليم La Bretagne قبل مجيئهم لسوس. وكانوا آنذاك يتوفرون على شبكة لتوزيع الطماطم علي المساحات الكبرى بفرنسا مسماة SOPREMA. وكان لزاما عليهم توفير الطماطم لزبنائهم طيلة السنة عن طريق إنتاجها بواسطة التسخين بالغاز (Tomate Gaz). لكن التكاليف المرتفعة المترتبة عن تسخين البيوت المغطاة وعن اليد العاملة، دفع بهم للبحث عن مجال خارج فرنسا، وكان بذلك وصولهم لسوس، حيث أقاموا شركة Maraissa وأنشأوا أول ضيعة لهم بالمنطقة سنة 1989 على مساحة 10 هكتارات وحملت اسم Maraissa 1. حققت مباشرة

والصيد البحري والصناعة ثم الفلاحة . وعند وفاته سنة 1994 كان ابنه (طارق) يمارس نشاطه كأستاذ باحث بجامعة محمد الخامس، خير آنذاك بين الوظيفة أو بيع الإرث الفلاحي ، وفضل التخلي عن وظيفته والتفرغ للنشاط الفلاحي . واستطاع بفضل تكوينه أن يطور جيدا الضيعات الموروثة، وذلك عن طريق توسيعه للمساحة المستغلة خاصة في ميدان الحوامض وتطويره لطريقة تسيير محطة المعالجة (محطة القباچ) والمجموعة التسويقية (مجموعة تدبير الضيعات الفلاحية (GPA) وكذلك علاقاته مع زبناء الأجانب . الشيء الذي سمح له بأن يصبح أحد أهم، إن لم يكن أهم فاعل، في ميدان الحوامض بالمنطقة سواء على مستوى المساحة المستغلة (أكثر من 500 هكتار) أو على مستوى تطويره وإدخاله لأنواع جديدة من الحوامض إلى درجة أنه أصبح مؤخرا المستثمر الفردي الوحيد الذي يتوفر على مشتل للحوامض بالمنطقة مشتل SAPIAMA، وذلك بعدما ظل هذا القطاع لمدة طويلة في يد شركة صوديا والضيعة الملكية. - مويسات ع: منتج من زبناء هواره استطاع أن يقفز من رجل تعليم بالسلك الابتدائي إلى رئيس إحدى أنشطة التعاونيات (مبروكة) والمجموعة التسويقية (أكري سوس) والجمعيات المهنية (أنفيل) .. كما يعد من النواب البرلمانيين لمدينة أكادير ويعد بذلك من أهم الفاعلين المحليين الذين يقدمون خدمات عديدة لأبناء المنطقة وللمنطقة عامة في عدة مجالات . - الحاج بودلال هو الآخر من أبناء هواره، صاحب ورئيس تعاونية التلفيف (فواكه أكادير) والمجموعة التسويقية (السلام) كما أنه هو الآخر عضو فاعل في الحياة السياسية والاجتماعية بالمنطقة ويتوفر على عدة ضيعات للحوامض والبواكر بهواره.

- أمسكو المعروف بالورزازي نسبة إلى أصله الجغرافي، جاء المنطقة لحفر الآبار بطريقة متطورة تعتمد على الآليات الخاصة بذلك، لكنه استطاع بفضل خصاله الحميدة أن يصبح شريكا لعدة منتجين. تغطي مجموع الضيعات التابعة له حوالي 300 هكتار ، تنتج مختلف أنواع البواكر من أجل التصدير ، له تعاونية خاصة بضيعاته تحمل جزءا من اسمه "أمكاس" ويقوم بالتصدير عبر "مجموعة الضيعات الفلاحية" G.D.R . رغم أن أصل هؤلاء يعود إلى مناطق ومدن من خارج المنطقة، فإنهم أصبحوا ينسبون أنفسهم لسوس ماسة ويعدون من أعيان المنطقة ومن الفاعلين المحليين البارزين بها .

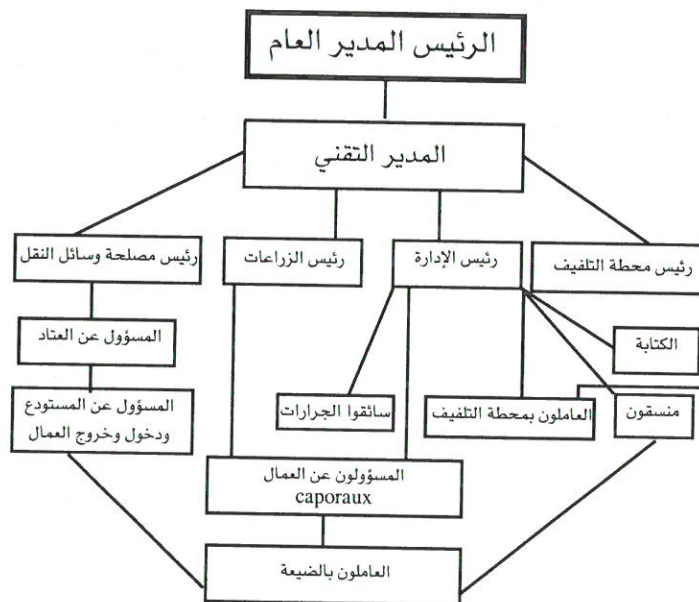
بعدها نتائج إيجابية جدا بسبب ما توفره المنطقة من إمكانيات مهمة (توفر الأراضي الجاهزة للكرء بأثمنة مناسبة، إمكانية الإنتاج خلال الفصول الباردة بدون تكاليف مرتفعة، قلة اليد العاملة، الإعفاء الضريبي للفلاحة، إمكانية استيراد الآليات والتقنيات الفلاحية دون واجبات جمركية...) إثر ذلك وسعت Maraissa نشاطها، حيث فتحت ضيعات متفرقة باشتوكة، حملت كلها نفس الإسم مع إضافة رقم ترتيبي لها، وصل عددها سنة 1998 إلى 13 وحدة (Maraissa 13) تمتد على 250 هكتار مستأجرة بأكملها. ولم تعد تقتصر على إنتاج الطماطم فقط، بل أصبحت تقوم بإنتاج عدة بواكر من أجل التصدير. ووصلت آخر أنشطة هذه الشركة العملاقة في ميدان الفلاحة التصديرية إلى التخصص في تلقيم نباتات الطماطم، عبر فتحها لضيعة متخصصة في ذلك، تقوم بتزويد ضيعات الشركة أولا ثم الضيعات التي ترغب في ذلك مقابل 5 دراهم لكل نبتة طماطم. ومن أجل التحكم في مسالك التوزيع أنشأت الشركة لنفسها محطة للتلفيف تحمل إسم الشركة أي Maraissa، ثم مجموعة تسويقية خاصة تدعى AZURA. أما بفرنسا (السوق الأساسي لتوزيع منتجاتها)، فإنها في علاقة مباشرة مع مركزية الشراء "PROMODES" التي تقوم بتوزيع سلعها مباشرة على المساحات الكبرى. وبالنسبة لنقل الصادرات فإنها تتوفر على عدة شاحنات للنقل الدولي المبردة الخاصة بالشركة، كما تلجأ عند الحاجة لإستئجار الشاحنات الضرورية. وتجدر الإشارة إلى أنه لولا تحديد الكميات المصدرة من طرف المغرب نحو الإتحاد الأوربي لتمكن هؤلاء من رفع حصتهم بشكل كبير، وبالتالي الرفع كثيرا من صادرات المغرب، فمن المعلوم أن الحصة المخصصة للمغرب توزع بين مختلف المصدرين سواء كمجموعات خاصة أو مجموعات متعددة الأعضاء. ويتم تقسيم ذلك بناء على عدة معايير، منها أساسا كمية صادرات الموسم السابق بالنسبة لكل مصدر ومدى أهمية المصدر. ومن المؤكد أن المصدرين أمثال Maraissa الذين لهم زبناء كثيرون بالأسواق الأجنبية، بإمكانهم تصدير أكثر ما يخصص لهم، ويشكلون ثقلا كبيرا داخل اللجن المكلفة بتوزيع حصص الصادرات وينادون باستمرار بالزيادة في الحصة المخصصة لهم..

من خلال ما سلف يبرز أن هناك مجموعة من "الشركات أو المقاولات الراحية" التي أصبحت تمارس نشاطها بقطاع الخضر والفواكه بسوس ماسة، مشكلة بذلك قطيعة بينها وبين شكل الإستثمار الذي كان سائدا بالمنطقة إلى حدود منتصف

الثمانينات. إذ اتسمت المرحلة الحالية بأهمية الإستثمارات و ب بروز فاعلين جدد يعملون على مستوى يتجاوز الصعيد المحلي والوطني ويشغلون في إطار شركات تسير نحو "مؤسسات متعددة الجنسيات" غريبة على المنطقة على عدة مستويات. تكمن هذه الغرابة أولا في الأسماء (25) التي أصبحت تحملها الضيعات بمنطقة عرفت إلى عهد قريب بسواد الزراعة والرعي في إطار تقليدي، كما تكمن هذه الغرابة في كون هذه الضيعات منعزلة عن الوسط الاجتماعي، حيث أنها محاطة بسياحات تمنع كل علاقة مع الخارج بهدف المحافظة على سرية كل التجارب المسيرين والعالمين التي تجسد بشكل كبير العلاقات السائدة بالمعامل وبمقاولات البناء والصناعة بتنظيمها الهرمي المشكل من عدة فئات سوسيو مهنية.

شكل 1 : التنظيم السوسيو مهني داخل "الضيعة المقاوله"

- نموذج ضيعة Maraissa رقم 9

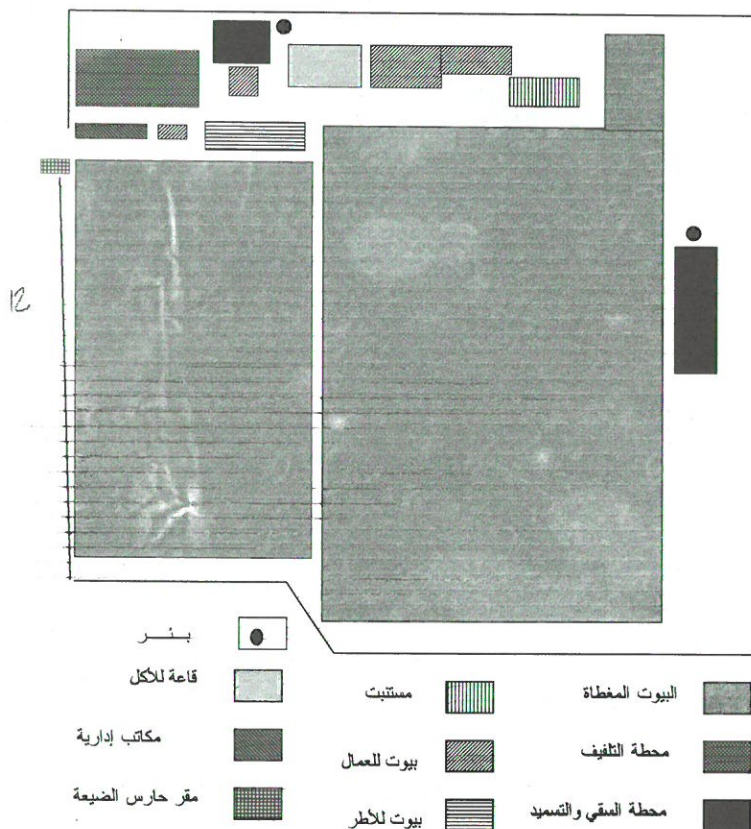


25 - من بين الأسماء نذكر : Toma - sous - Consimentex - Souss Fleur - Arbor Sud - Nectar Sud - Rosali - Douma ec port - Rosa flor - Paranté - Duroc - Maraissa

من خلال هذا النموذج يبرز أننا أصبحنا أمام مقاولات وشركات كبرى واضحة المعالم تتكلف بتسييرها، إلى جانب الرئيس المدير العام والمدير التقني، عدة مصالح متخصصة لكل منها علاقات مباشرة مع عاملين تشرف عليهم. وتتظم العلاقات بين مختلف المسؤولين والعاملين بشكل ثنائي وهرمي. يوجد العمال الذين يكونون الفئة العريضة م الناحية العددية في القاعدة يشرف عليهم مسؤولون مباشرون يسمون داخل الضيعة ب Caporaux، تربطهم هم الآخرون علاقات بالمسؤولين عليهم إلى أن نصل إلى المدير التقني الذي توجد تحت إشرافه عدة مصالح بضيعات مختلفة، ثم إلى الرئيس المدير العام للشركة ككل. ويجسد هذا بشكل واضح طبيعة العلاقات التي أصبحت سائدة بالقطاع الزراعي، والتي عاهدنا بقطاعات أخرى غير الفلاحة، علما بأن هذه الظاهرة قد انتشرت بوسط محافظ وتقليدي كاشتوكا والجنوب المغربي عامة. وقد تمحض عن هذا النوع من التنظيم للعلاقات داخل الضيعة إعادة إنتاج "علاقات طبقية" لنظام زراعي وصناعي ساد بالمجتمعات الصناعية وما قبل الصناعية.

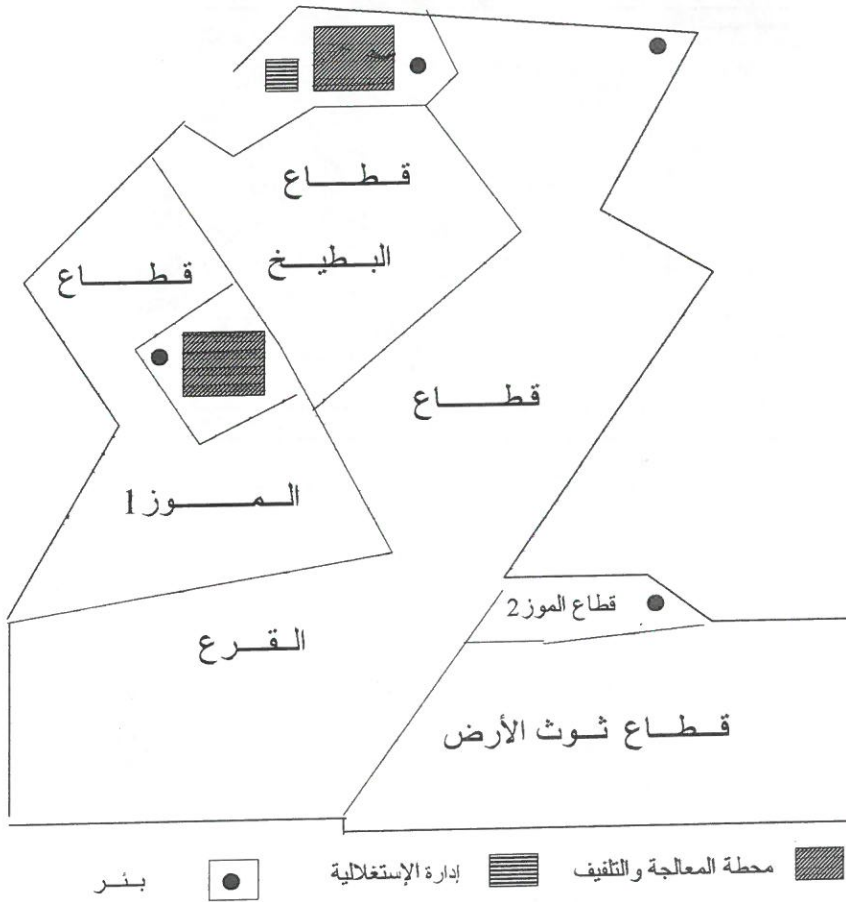
ومما يجسد كذلك هذا المظهر "للمقاولات الفلاحية المنظمة" توزيع المنشآت والمزروعات داخل الضيعة حين تعددها. وعن هذا التنظيم ندرج شكلين توضيحين لضيعتين تابعتين لمقاولتين مختلفتين هما Nectar-Sud و Rosa Flor.

شكل، 2: توزيع المنشآت والزراعات داخل "الضيعة المقاوله".
- نموذج ضيعة Nectar Sud خلال موسم 1997-96 -



خلافًا لما عاهدنا بالضيعة التقليدية، أي وجود منزل صاحب الإستغلالية كمنشأة أساسية وسط الضيعة، فإن هذا الصنف الجديد من الضيعة أصبحت تشكل به البيوت البلاستيكية والمنشآت المتعددة التي لها ارتباط بمختلف عمليات الإنتاج والتلغيف وإقامة العمال، أهم المرافق داخل الضيعة. وتتوزع هذه المرافق بشكل يستجيب لحاجيات مختلف عمليات إعداد المنتج ومتطلبات العاملين بالضيعة والمترددin عليها. فغالبا ما توجد جل المرافق من محطة للتلفيف، إدارة، بيوت، محطة السقي والبئر الأساسي... مباشرة عند مدخل الضيعة. وتحل الزراعات باقي المجال مع وجود بعض المنشآت الأخرى داخلها كالأبار حين تعددها.

26 - تصل مساحة هذه الضيعة إلى 25 هكتارا

شكل، 3: توزيع أنواع المزروعات "بالضيعات المقاوله"**- نموذج ضيعة Rosa Flor خلال موسم 1997-96 -**

موازة مع هذا التنظيم تتوزع الزراعات بشكل منتظم داخل البيوت المغطاة، فحين ممارسة اضيعة لأكثر من منتج واحد يخصص لكل واحد منها حيزا واحد منها حيزا محددًا يخضع لتنظيم هندسي محكم. وبذلك يكون المستثمرون في الزراعات التصديرية، وأساسا الأجانب منهم والمغاربة الذين دخلوا في شراكة مع أجانِب، قد عملوا على إحداث تحولات جذرية بهذا القطاع على كل الأصعدة التي تم التطرق إليها.

27 - تصل مساحة ضيعة Rosa flor إلى 31 هكتار .

خاتمة:

إن "الإختيارات" التي "رسمت" للفلاحة المغربية منذ اتصالها الأول بالعالم الخارجي على يد الإستعمار الفرنسي، لم تزدد إلا تزدد إلا تأكيدا في عهد الإستقلال. حيث أن حاجة بعض الأسواق الأجنبية للبواكر والحوامض المغربية ثم أهمية عائدات التصدير من العملة الصعبة بالنسبة للمغرب كدولة نامية وكذلك الأولوية التي منحت للقطاع الفلاحي عامة في مختلف مخططات التنمية، كلها عوامل جعلت الفلاحة التصديرية تحظى باهتمام متزايد داخليا وخارجيا.

وقد تجلى المستوى الخارجي (الدولي)، من خلال مختلف الإتفاقيات التي أبرمت بين المغرب وزبونه الرئيسي (السوق الأوروبية المشتركة/الإتحاد الأوروبي) ومع الأسواق المتعاقد معها بكل من أوروبا وأمريكا الشمالية والشرق الأوسط. رغم المؤاخذات التي سجلت على هذه الإتفاقيات، وخاصة الأخيرة منها، فإنها شكلت دائما إطارا للتعامل حددت من خلاله أنواع وكميات المواد التي يجب تصديرها وكذلك الفترات المسموح خلالها بذلك. الشيء الذي جعل الإنتاج الوطني من الخضر والفواكه يتأثر بذلك ويتأقلم معه.

أما على المستوى الداخلي، فقد حصلت عدة تدخلات مباشرة في هذا القطاع، كانت أهمها تنفيذ "مشروع البواكر" وتأرجح الصادرات الفلاحية بين التأمين والمبادرة الفردية الحرة؛ انتهت بالتحريير التام للقطاع من هيمنة الدولة، مع إعادة النظر في قانون الإستثمار، إضافة للإعفاء الضريبي للفلاحة إلى سنة 2010. لذلك تدفقت على القطاع الفلاحي أموالا هامة من داخل وخارج البلاد استثمرت بالأساس في الزراعات التصديرية وخصوصيا في ميدان البواكر.

وشكل سوس ماسة مجالا خصبا لهذا النوع من الإستثمارات. حيث وجد فيه المستثمرون الراغبون في الإستجابة لمتطلبات الأسواق الخارجية من حيث الجودة والمواعيد المكان الأنسب لذلك. لهذا عرفت الإستغلالية الفلاحية، منذ منتصف الثمانينات، تحولات عميقة جعلتها تنتقل من استغلالية عائلية، تعتمد أساليب تقليدية في جل عملياتها وعلاقاتها الداخلية والخارجية استغلالية تتسم بمقومات "مقاولة اقتصادية" تركز على مختلف التقنيات وطرق التسيير الجديدة. ولا يقتصر دورها على

الإنتاج فقط بل أصبحت تنجح للتحكم في كل مراحل عمليات الإنتاج والتلفيف والنقل والتسويق بالخارج. ذلك ما جعل هذا النوع من الضيعات الفلاحية يتحول إلى مقاولات أو شركات كبرى تشتغل على مستوى دولي، منها من بدأت تتخذ مواصفات "الشركات المتعددة الجنسيات".

إذ كان هذا الصنف من الفاعلين يشكل الفئة الأكثر انفتاحا على اختراعات الجديدة وله إمكانيات مهمة، ويمثل "نخبة" من الفاعلين والمقاولين الذين بإمكانهم رفع تنافسية المنتج المغربي عامة، فإن هناك على الأقل فئتين إضافيتين من الفاعلين ومن الإستغلاليات.

تتشكل إحدهما أساسا من بعض أبناء المنطقة ومن بعض المستثمرين الوافدين من أماكن أخرى. حاول هؤلاء الإستثمار إلى جانب الفئة الأولى من أجل التصدير، لكن قلة الإمكانيات المتاحة لهم وغياب "المغامرة" من طرفهم جعلهم لا يسايرون التحولات السريعة التي يعرفها هذا القطاع، لذلك نجدهم يسقطون في أحضان المستثمرين الكبار سواء في إطار تعاونيات من أجل التلفيف أو في إطار مجموعات تسويقية يشرف عليها الفاعلون الكبار. وبذلك يتم إبعادهم عن عملية التسويق.

أما الفئة الأخرى فتتشكل من بعض "الفاعلين المترددين" بين السوق المحلي والخارجي. يلجأون لهذا الأخير عندما يجد بعض المصدرين أنفسهم غير قادرين على الوفاء بالتزاماتهم اتجاه مجموعاتهم التسويقية أو زبناءهم بالخارج، بحيث يتسلم هؤلاء السلع ويقومون بمعالجتها وتلفيفها بمحطاتهم الخاصة أو بالمحطات التعاونية، ويجب على المنتج انتظار الموسم ليتسلم مستحققاته بعد أن يتم آخر العمليات الحسابية من طرف المصدر بهدف الكشف عن حصيلته النهائية والتعرف على الثمن الذي يمكن يؤوله للمنتج. وتجدر الإشارة إلى أن نسبة المنتج الغير قابل للتصدير لدى هذا الصنف من المنتجين تكون مرتفعة جدا، مما يجعلهم يتعاملون كثيرا مع السوق الداخلي، الذي يشكل ملجأ بالنسبة لهم ووسيلة للحصول على بعض الأموال في انتظار استخلاص مستحققات الكميات المصدرة.

وتبقى الفئة الأولى من الفاعلين عبارة عن العمود الفقري وقاطرة الخضر والفواكه بسوس ماسة. يعود لها الفضل أولا، في التحولات التي عرفتها المنطقة على

جميع الأصعدة كالرفع من إنتاج المنطقة وتنويعه وإدخال التقنيات الجديدة في العديد من مراحل إعداد المنتج... وثانيا في الإشعاع الوطني والدولي والسمعة الجيدة التي أصبحت تتمتع بها منتوجات المنطقة. حيث أن التسويق الواسع لبواكر وحوامض سوس ماسة منها المنطقة والجهة الأولى بالمغرب لإنتاج وترويج هذه السلع علي نطاق واسع. فبفضل هؤلاء المنتجين/الفاعلين أصبحت منطقة سوس ماسة، خلال المواسم الأخيرة، تضع رهن إشارة مختلف الأسواق الوطنية والدولية ما معدله 1,5 مليون طن من الخضر والفواكه، يتم حوالي ثلثها داخليا ويوجه الثلث الآخر نحو عدد من البلدان الأجنبية.

المراجع

- AMA-ECO (1998): L'agriculture marocaine face à la mondialisation; Actes du Séminaire organisé par l'Association de l'Agro-économie Rabat 12-13 février 1998. 443p.
- AKESBILN (1995): L'agriculture marocaine d'exportation et Union Européenne, du contentieux aux nouveaux enjeux. In Annales marocaines d'Economie n°13 Automne 1995. pp 105-130.
- BELKADI. A (2002): le secteur des fruits et légumes dans le souss-Massa, entre les contraintes du marché national et les défis de la mondialisation. Thèse de doctorat d'Etat en géographie Université Ibnou Zohr.384p.
- BENCHRIFA.A (1980): Une région du Souss en cours de transformation, Chtouka et Massa Rabat 1980.
- BOUCHELKHA.M (1995): Evolution récente et dynamique spatiale des cultures sous serres au Maroc, le cas du bananier de Massa. In RGM vol 17° 1-2 pp 91-105.
- CHILIAH.A (1993): Structures et stratégies des groupes exportateurs des primeurs marocains. T3 en Agronomie. IAVH2 Rabat.180.
- DRIOUCHIA (1995): Principaux volets des politiques agricoles au Maroc. In Options Méditerranéennes, série B/n°14-1995: Les agricultures maghrébines à l'aube de l'an 2000. pp 119-126.
- HAYO.M et VAND.W (1997): Evaluer l'impact des pesticides sur l'environnement. In courrier de l'environnement de l'INRA n°31, Août 1997. pp 6-22.
- HEBEL.A (1998): L'utilisation durable des terres-six ans après la conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement et développement. In Agriculture + développement rural. Vol 5 n°1/1998. pp 48-51.
- MILANI.C (1996): Les rapports commerce- environnement et les dangers de l'écoprotectionnisme. In Cahiers des Amériques latines n°20. pp 5-28.

NARJISSE.H (1998): Impact prévisible de la mondialisation des échanges sur le développement durable au Maroc. In l'agriculture marocaine face à a mondialisation; Actes du séminaire organisé par l'A.M.A -éco. pp 116-117.

ORMVA/SM. (1996): Le développement agricole dans la région du Souss-Massa: situation actuelle et orientations stratégiques: utilisation rationnelle de l'eau, maraîchage, agrumes, grandes cultures et olives, productions animales, terres et environnement, commercialisation, développement des zones montagneuses. Rapport de synthèse. Agadir 1996. 218p.

SANTOYO. C.H (1989): Production et mise en marché des légumes de Provence face aux échéances européennes. T3 en Géographie, Université d'Aix Marseille II. 449p.