



Commercialiser les produits des coopératives féminines à l'ère du numérique

Données recueillies auprès Hassna Bencheikh, Présidente de la commission dédiée à l'amélioration de la situation économique des femmes de Oujane de l'Association Oujane pour le Développement et la Solidarité

Contexte

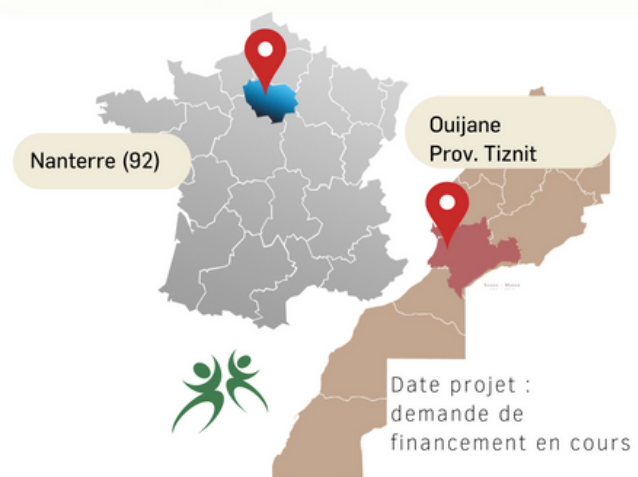
Les coopératives féminines de production et de commercialisation des produits du terroir (huile d'argan et d'olive, beurre d'amande et de cacahuète, céréales typiques, huiles essentielles, herbes aromatiques, savon) ont été créées dans l'objectif d'améliorer leurs conditions socio-économiques.

Les femmes ont un rôle fondamental à jouer dans l'adoption de modes de production durables et écoresponsables. Or, les filières de production restent encore trop faiblement organisées et/ou structurées, les coopératives observent notamment des capacités en gestion financière et administrative encore limitées de leurs adhérentes. Aussi, les circuits de commercialisation locaux souffrent d'un marché encore très restreint faisant émerger de nouvelles formes de distribution, rapprochant producteurs et consommateurs à plus large échelle tout en réduisant le nombre d'intermédiaires.

Porteur du projet

Association Oujane pour le Développement et la Solidarité (AODS)

AODS réunit plus de 200 membres de la diaspora de Oujane en France pour développer un réseau d'acteurs engagés en faveur d'un développement local de leur territoire d'origine.



Acteurs impliqués

Coopérative « Taoutemet N'Ochan »

Elle assurera la gestion de la plateforme, procédera à la sélection des coopératives.

Les coopératives parties prenantes de l'initiative devront faire partie d'un Groupement d'intérêt économique en tant que coopérative formelle de la zone du projet.

Collectivité Territoriale de Oujane

Partenaire institutionnel du projet, elle se chargera de la mobilisation des coopératives, les accompagnera à s'impliquer dans la dynamique économique sociale et solidaire du territoire et à son rayonnement (participation aux foires de niveau local, provincial, régional, national et international).

Démarche de mise en œuvre du projet

L'origine de l'idée

Des enquêtes de terrain (diagnostic participatif) ont été effectuées par la commission dédiée à l'amélioration de la situation économique des femmes de Oujjane de l'AODS, lors des festivités locales. Des coopératives peu structurées en réseau et faiblement organisées ont été observées et la commercialisation reste le problème majeur partagé par chacune d'elle. En effet, « les coopératives font majoritairement recours à des circuits de commercialisation informels, et déposent leurs produits chez l'épicier du douar ».

En 2020, « en raison des mesures imposées, les coopératives ont connu de grandes difficultés pour promouvoir et vendre leurs marchandises ». Au cours de cette période, l'importance et l'efficacité du digital (commerce en ligne) se sont imposées.

De la mise en réseau à la mutualisation des moyens de production, de transformation et de commercialisation

La création d'une plateforme d'achat est apparue comme un moyen d'insuffler une nouvelle dynamique entrepreneuriale. « Les clients passeront ainsi commande auprès de la centrale d'achat qui, à son tour, redirigera la demande vers les coopératives qui adapteront leur offre en conséquence tout en mutualisant et optimisant les moyens techniques, financiers et humains ».

Le développement du projet

Au-delà de l'approche participative suivie et aboutissant à la co-construction du projet, Migrations & Développement et la Coordination N'Souss ont été mobilisées pour partager leurs expériences dans le domaine de l'économie sociale et solidaire et ont accompagné la réflexion partenariale pour contribuer aux efforts de recherche de financement du projet.



Résultats

Les résultats attendus du projet seraient de formaliser une organisation collective du travail féminin, d'améliorer les transactions et leur contrôle, de réduire les intermédiaires et enfin de faciliter la commercialisation des produits sur le marché national et international.

« L'AODS souhaite commencer avec une seule coopérative dans une logique des " petits pas " pour petit à petit intégrer toutes les autres. On veut bien contrôler les choses, pour s'assurer de la réussite de cette mutualisation des moyens ».

La mise en place de la plateforme viserait aussi à valoriser la qualité des produits des coopératives et d'améliorer les performances logistiques du circuit de commercialisation en renforçant ainsi la compétitivité des coopératives sur les marchés et l'autonomisation des femmes.

L'action collective pour les coopératives et les territoires permettrait ainsi de maintenir et développer les activités économiques sur le territoire mais aussi de mutualiser des outils et compétences entre les femmes favorisant la cohésion sociale.

Facteurs de réussite

Les femmes de Oujanne disposent d'un savoir-faire unique et ancestrale. La plateforme commerciale est en adéquation avec les enjeux et contexte du territoire. Cette initiative favoriserait l'amélioration des revenus des femmes et ainsi leurs conditions de vie socio-économiques.

La concertation locale adoptée pour co-construire le projet a favorisé l'implication et la participation des acteurs locaux.

Le dynamisme des femmes et leur volonté d'améliorer leurs activités et leurs conditions de vie est un point fort du projet.

La démarche partenariale entre les 2 rives démultiplie les expertises et favorise l'adhésion locale et le suivi de proximité.

Le partenaire local (Taoutemet N'Ochan) joue un rôle clé dans le projet grâce à son savoir-faire et ses expériences reconnues, conjugués à la motivation du porteur de projet (AODS) et à la diversité de ses compétences (ingénieurs, comptables, web designer etc.). En cela, la mutualisation des moyens et des savoirs apparaît comme un facteur clé de réussite.

Difficultés

Le projet nécessite un financement conséquent ; or les guichets sont très contraignants et le processus demeure long et incertain laissant présager un retard au lancement.

La communication avec les Autorités reste compliquée (disponibilité, régularité), ainsi que les lourdeurs administratives pour les coopératives et particulièrement pour la mise en place d'un circuit de commercialisation innovant.

Valeur-ajoutée de la diaspora dans le développement du territoire

La diaspora joue un rôle de catalyseur des initiatives du territoire. Ayant des liens avec les Marocains du Monde couplés à un attachement à son territoire d'origine, la diaspora associée à un partenaire local peut favoriser le développement local en mettant en valeur, à l'extérieur du pays, les produits locaux et créant des opportunités d'emploi par le soutien des dynamiques des territoires.

La diaspora crée un cadre d'échange préférentiel entre les parties prenantes dans lequel elle facilite la coopération (expertise, mise en réseau, mutualisation), l'écoute et la solidarité.

L'accompagnement de la diaspora à la mise en place d'un cadre d'investissement et de bonne gouvernance est vecteur de confiance réciproque.



Leçons tirées de l'expérience et précieux conseils

Les femmes ont un rôle important à jouer dans la valorisation de leur territoire et de ses ressources mais aussi dans la promotion d'un développement durable.

Le modèle des coopératives concilie liberté d'entreprendre, solidarité économique et ancrage territorial. Il place les femmes au cœur de la gouvernance de leur structure économique et du développement de leur territoire.

La mise en réseau des coopératives permet une mutualisation de leurs moyens favorisant leur efficacité, leur durabilité, ainsi que la solidarité entre femmes.

L'implication d'un partenaire local aux côtés d'acteurs de la diaspora est une condition sine qua non pour que le projet réussisse et soit adapté au territoire.

Faire participer la collectivité territoriale à l'organisation et à la prise de décision suscite un soutien et une appropriation du projet. Dans cet objectif, une bonne et régulière communication avec les autorités locales est indispensable.

Egalement, présenter le projet aux différents acteurs du territoire permet non seulement de recueillir les besoins mais également d'identifier les acteurs clés avec qui travailler lors de la mise en œuvre du projet.

Il faut commencer petit et agir collectivement.
« En 2021, lorsque j'ai visité le village de Oujanne, j'ai rencontré la coopérative « Taoutemet N'Ochan » ; c'était la plus développée en matière d'équipement, de gestion et d'organisation. On s'entendait très bien avec la présidente qui a de l'expertise dans le domaine. C'est là que l'idée du projet est venue, la coopérative a un local très grand répondant à toutes les normes. Les machines sont sophistiquées, on est face à une coopérative avec de l'expérience. Mais malgré toutes ces expériences et tous ces moyens, la commercialisation restait un enjeu ».

Il est important de bien définir son action et son territoire, de se renseigner sur les besoins réels du territoire (diagnostic participatif) et les initiatives déjà initiées. Il faut ensuite déterminer à quelle échelle il faut agir : la commune, la province ou la région, et pour quelle cause.

Enfin, on doit développer une communication à distance entre les 2 rives de la méditerranée en adaptant les canaux de communication.

La parole au territoire

« Il nous semble très important d'organiser des sessions de formation sur la digitalisation et l'e-commerce au profit des femmes de l'union des coopératives Taoutemet N'Ochan. Si nous réussissons à valoriser les produits du terroir en dehors de notre territoire, nous gagnerons en autonomie ».

Membre d'une coopérative



Cette fiche de capitalisation a été réalisée par Migrations & Développement dans l'objectif de mettre en avant les actions de la diaspora en faveur de leur territoire d'origine. Cela s'inscrit dans le projet «Migrations, Territoires et Développement II», dans le cadre du programme «Déploiement des politiques migratoires au niveau régional - DEPOMI», mis en œuvre par Enabel et financé par l'Union européenne.

Migrations & Développement
www.migdev.org
©Migrations & Développement

