

المملكة المغربية  
ROYAUME DU MAROC

مجلس المنافسة

CONSEIL DE LA CONCURRENCE

CONSEIL DE LA CONCURRENCE



Avis  
du Conseil de la concurrence  
sur l'état de la concurrence dans  
les marchés des fruits et  
légumes au Maroc

A/2/24

[www.conseil-concurrence.ma](http://www.conseil-concurrence.ma)



AVIS  
du Conseil de la concurrence  
sur l'état de la concurrence dans les marchés  
de fruits et légumes au Maroc





## Sa Majesté le Roi Mohammed VI que Dieu L'assiste

“ La même exigence s'impose en ce qui concerne le nouveau pacte économique qui implique le devoir d'être attentif à l'appareil de production, et de stimuler l'esprit d'initiative et la libre entreprise, en s'attachant notamment à encourager les PME. Cette démarche est en accord avec l'esprit de la nouvelle Constitution qui consacre l'Etat de droit dans le domaine des affaires, prévoit une série de droits et institue un certain nombre d'instances économiques.

Celles-ci sont chargées de garantir la liberté d'entreprendre et les conditions d'une concurrence loyale, ainsi que la mobilisation des dispositifs de moralisation de la vie publique et des moyens de lutte contre le monopole, les privilèges indus, l'économie de rente, la gabegie et la corruption. ”

**Extrait du Discours Royal à l'occasion du douzième anniversaire  
de la fête du Trône, du 20 chaabane 1432 (30 juillet 2011)**



Conformément aux dispositions de la loi n° 20-13 relative au Conseil de la concurrence, telle qu'elle a été modifiée et complétée, le Conseil a pris l'initiative de donner son avis sur l'état de la concurrence dans les marchés de fruits et légumes au Maroc.

A cet égard, et conformément aux dispositions de la loi n°20-13 relative au Conseil de la concurrence et la loi n°104-12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, telles qu'elles ont été modifiées et complétées, et après que le Rapporteur Général et les Rapporteurs chargés du dossier de la demande d'Avis aient été entendus, lors de la 48<sup>ème</sup> et 49<sup>ème</sup> réunion du collège du Conseil, tenues respectivement en date du 19 chaabane 1445 (29 février 2024) et du 17 ramadan 1445 (28 mars 2024), le Conseil de la concurrence a émis le présent Avis.





---

## **Avis du Conseil de la concurrence n° A/2/24**

du 17 Ramadan 1445 (28 mars 2024)

### **relatif à l'état de la concurrence dans les marchés de fruits et légumes au Maroc**

#### **Le Conseil de la concurrence,**

- Vu la loi n°104-12 relative à la liberté des prix et de la concurrence promulguée par le Dahir n°1-14-116 du 2 ramadan 1435 (30 juin 2014), telle qu'elle a été modifiée et complétée ;
- Vu la loi n°20-13 relative au Conseil de la concurrence promulguée par le Dahir n°1-14-117 du 2 ramadan 1435 (30 juin 2014), telle qu'elle a été modifiée et complétée ;
- Vu le décret n°2-14-652 du 8 safar 1436 pris pour l'application de la loi n°104-12 sur la liberté des prix et de la concurrence, tel qu'il a été modifié et complété ;
- Vu le décret n°2-15-109 du 16 chaabane 1436 (4 juin 2015) pris pour l'application de la loi n° 20-13 relative au Conseil de la concurrence, tel qu'il a été modifié et complété ;
- En application de l'article 21 du Règlement Intérieur du Conseil de la concurrence ;
- Vu la décision du Conseil de la concurrence n°41/D/2023 du 29 rejeb 1444 (20 février 2023) relative à la saisine d'office pour avis sur l'état de la concurrence dans les marchés de fruits et légumes au Maroc ;
- Vu la décision du Rapporteur Général du Conseil n°56/2023, en date du 30 rejeb 1444 (21 février 2023), portant désignation de Madame Jennat BENHIDA et Monsieur Soufiane RIFI, rapporteurs en charge du dossier, conformément aux dispositions de l'article 27 de la loi n°104-12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, telle qu'elle a été modifiée et complétée ;
- Après constatation du quorum par le Président du Conseil de la concurrence, conformément aux dispositions de l'article 31 du Règlement Intérieur du Conseil ;
- Après présentation du projet d'Avis par le Rapporteur Général par intérim et les Rapporteurs chargés du dossier de la saisine d'office pour d'avis, lors de la 48<sup>ème</sup> réunion du collège du Conseil, tenue en date du 19 chaabane 1445 (29 février 2024);
- Après délibération lors de la 49<sup>ème</sup> réunion du collège du Conseil, tenue le 17 ramadan 1445 (28 mars 2024), conformément aux dispositions de l'article 14 de la loi n° 20-13 relative au Conseil de la concurrence, telle qu'elle a été modifiée et complétée ;

#### **a adopté l'avis suivant :**



## Sommaire

Liste des tableaux .....	14
Liste des figures .....	15
Liste des acronymes .....	17
<b>I- Introduction générale de l'objet de l'Avis</b> .....	<b>19</b>
1. Présentation du contexte et objet de l'avis .....	19
2. Cadre juridique de l'avis .....	20
3. Actes d'instruction .....	21
<b>II- L'approche filière comme cadre analytique transversal de la problématique de la production et de la commercialisation des fruits et légumes</b> .....	<b>22</b>
<b>1. La délimitation de la filière</b> .....	<b>22</b>
1.1. Pomme de terre .....	23
1.2. Oignon .....	24
1.3. Tomate .....	24
1.4. Carotte .....	25
1.5. Orange .....	25
1.6. Pomme .....	26
1.7. Banane .....	27
<b>2. Les caractéristiques propres des produits de la filière</b> .....	<b>27</b>
2.1. L'hétérogénéité .....	27
2.2. La périssabilité .....	29
2.3. La saisonnalité .....	31
<b>3. La typologie des acteurs de la filière</b> .....	<b>32</b>
3.1. Les organes de régulation .....	32
3.2. Les organes de gestion .....	34
3.3. Les acteurs privés .....	35
<b>4. Typologie des circuits de distribution</b> .....	<b>37</b>
4.1. Circuit long .....	38
4.2. Circuit court .....	40
4.3. Circuit ultra-court : vente directe .....	41
<b>5. Le cadre légal et réglementaire régissant la filière</b> .....	<b>43</b>
<b>III- Structure et organisation des marchés de fruits et légumes au maroc</b> .....	<b>54</b>
<b>1. Structure de l'offre</b> .....	<b>54</b>
1.1. La structure agraire .....	54

1.2. La structure de la production nationale des fruits et légumes .....	57
1.1. La structure de l'offre étrangère des fruits et légumes .....	60
<b>2. Structure de la demande .....</b>	<b>61</b>
2.1. Consommation des légumes .....	61
2.2. Consommation des fruits .....	64
2.3. Demande étrangère de fruits et légumes .....	68
<b>3. Structure des marchés de gros .....</b>	<b>69</b>
3.1. L'implantation géographique .....	69
3.2. Les modes de gestion .....	71
3.3. Les équipements et les infrastructures dédiés .....	73
<b>IV. L'analyse du comportement des acteurs de la filière des fruits et légumes au maroc .....</b>	<b>75</b>
<b>1. Comportement des producteurs .....</b>	<b>75</b>
1.1. Les coûts de production comme principale déterminant .....	77
1.2. Les conditions météorologiques comme principale contrainte .....	80
1.3. Les services financiers comme condition de pérennité de l'activité .....	82
<b>2. Comportement des acteurs de l'intermédiation marchande .....</b>	<b>85</b>
<b>3. Comportement des primeurs /détaillants .....</b>	<b>88</b>
<b>V. Performance et fonctionnement concurrentiel des marchés des fruits et légumes .....</b>	<b>91</b>
<b>1. La performance de la filière des fruits et légumes .....</b>	<b>91</b>
1.1. L'instabilité comme caractéristique structurelle des marchés des fruits et légumes .....	91
1.2. Décomposition de la variabilité des prix .....	95
1.3. Répartition et partage de la valeur ajoutée .....	97
<b>2. Le fonctionnement concurrentiel des marchés des fruits et légumes .....</b>	<b>100</b>
2.1. Articulation entre droit de la concurrence et filière des fruits et légumes .....	100
2.2. Les risques et les contraintes concurrentielles .....	102
<b>VI. analyse comparative de quelques expériences internationales en matière de circuits de commercialisation des fruits et légumes .....</b>	<b>111</b>
<b>1. Caractéristiques des marchés de gros .....</b>	<b>113</b>
1.1. Organisation des marchés de gros .....	113
1.2. Gestion des marchés de gros .....	117
<b>2. Principales tendances observées en matière de circuits de commercialisation des fruits et légumes .....</b>	<b>118</b>

2.1. Développement des circuits courts de commercialisation .....	118
2.2. Promotion et soutien aux groupements de producteurs .....	119
2.3. Recours à des systèmes d'information et à des solutions intelligentes pour assurer la traçabilité des fruits et légumes .....	120
2.4. Digitalisation croissante .....	121
2.5. Intégration de considérations relatives à la durabilité .....	122
<b>VII. Conclusions, vision globale et recommandations .....</b>	<b>123</b>
<b>1. Conclusions .....</b>	<b>123</b>
1.1. Conclusions transverses .....	123
1.2. Conclusions relatives au stade de la production .....	127
1.3. Conclusions relatives au stade de la distribution .....	128
1.4. Conclusions relatives au stade de la commercialisation .....	131
<b>2. Synthèse et modèle cible : vision globale et perspectives .....</b>	<b>133</b>
<b>3. Recommandations .....</b>	<b>140</b>
3.1. Recommandations transverses .....	140
3.2. Recommandations relatives au stade de la production .....	144
3.3. Recommandations relatives au stade de la distribution .....	147
3.4. Recommandations relatives au stade de la commercialisation .....	149

## Liste des tableaux

<b>Tableau 1:</b> Structure agraire par région et par produits (en %) .....	<b>57</b>
<b>Tableau 2:</b> Dépense annuelle moyenne par personne (en dirhams courants) et structure (en%) des dépenses en légumes selon le milieu de résidence .....	<b>63</b>
<b>Tableau 3:</b> Dépense annuelle moyenne par personne (en dirhams courants) et structure (en %) des dépenses en fruits selon le milieu de résidence .....	<b>65</b>
<b>Tableau 4:</b> Matrice des modes de gestion applicables/appliqués aux MGFL.....	<b>71</b>
<b>Tableau 5:</b> Structure des coûts de production des principaux produits (en %) .....	<b>78</b>
<b>Tableau 6:</b> Evolution des prix des principaux fertilisants avant et après 2020 (en DH/kg) .....	<b>78</b>
<b>Tableau 7:</b> Relation entre le prix de gros et le prix de détail .....	<b>90</b>
<b>Tableau 8:</b> Caractéristiques des prix de gros (de prix de détail) par produit .....	<b>93</b>
<b>Tableau 9:</b> Contribution relative, en %, des composantes à la variabilité des prix de gros (des prix de détail) .....	<b>96</b>
<b>Tableau 10:</b> Structures de gestion des marchés de gros dans les pays objets de l'analyse .....	<b>118</b>

## Liste des figures

<b>Figure 1:</b> Prix maximal et prix minimal pour la carotte .....	28
<b>Figure 2:</b> Dommages abiotiques et rôle des stations de conditionnement .....	30
<b>Figure 3:</b> Coefficients saisonniers des prix de gros de la banane locale .....	32
<b>Figure 4:</b> Intervenants dans les circuits de commercialisation des fruits et légumes .....	37
<b>Figure 5:</b> Diagramme général de commercialisation des fruits et légumes au Maroc .....	38
<b>Figure 6:</b> Circuit long de commercialisation des fruits et légumes .....	39
<b>Figure 7:</b> Circuit court de commercialisation des fruits et légumes .....	40
<b>Figure 8:</b> Circuit ultra-court de commercialisation des fruits et légumes .....	41
<b>Figure 9:</b> Répartition de la surface agricole utile selon le type de culture .....	56
<b>Figure 10:</b> Evolution annuelle de la superficie cultivée des fruits et légumes .....	57
<b>Figure 11:</b> Structure de la production des fruits et légumes (en %) .....	58
<b>Figure 12:</b> Evolution annuelle de la production des principaux fruits .....	59
<b>Figure 13:</b> Evolution annuelle de la production des principaux légumes .....	59
<b>Figure 14:</b> Structure régionale de la production nationale de fruits et légumes (en %) .....	60
<b>Figure 15:</b> Evolution annuelle des importations de fruits et légumes .....	60
<b>Figure 16:</b> Evolution du coefficient budgétaire relatif au groupe «légumes frais, secs et en conserve» .....	61
<b>Figure 17:</b> Structure du groupe «légumes frais, secs et en conserve» (en %) .....	62
<b>Figure 18:</b> Evolution de la consommation annuelle moyenne par personne des légumes (en Kg) .....	64
<b>Figure 19:</b> Evolution du coefficient budgétaire (en %) relatif aux fruits .....	65
<b>Figure 20:</b> Structure de groupe des fruits (en%) .....	67

<b>Figure 21:</b>	Evolution de la consommation annuelle moyenne par personne des fruits (en Kg)	67
<b>Figure 22:</b>	Structure provinciale de la demande de fruits et légumes (en%)	68
<b>Figure 23:</b>	Evolution annuelle des exportations de fruits et légumes	69
<b>Figure 24:</b>	Evolution des prix payés aux producteurs pour les principaux produits (en DH/Kg)	79
<b>Figure 25:</b>	Distribution de la pluviométrie (en mm), par région, entre janvier 2015 et août 2020	81
<b>Figure 26:</b>	Répartition de la surface agricole utile selon le type d'irrigation	82
<b>Figure 27:</b>	Evolution annuelle du montant débloqué par CAM	83
<b>Figure 28:</b>	Élasticité-prix de la Carotte au marché de gros	88
<b>Figure 29:</b>	Relation entre le prix de gros et le prix de détail de la tomate ronde (entre 2015 et 2022)	89
<b>Figure 30:</b>	Dynamique des prix de gros de la tomate ronde	95
<b>Figure 31:</b>	Evolution annuelle de la décomposition du prix de vente de l'oignon (en %)	98
<b>Figure 32:</b>	Décomposition des prix de vente des principaux produits (année 2021)	99
<b>Figure 33:</b>	Part des marchés de gros dans l'approvisionnement en fruits et légumes	111
<b>Figure 34:</b>	Perspectives de développement et vision globale	140



## Liste des acronymes

<b>ADA</b>	Agence pour le Développement Agricole
<b>AFC</b>	Administration fiscale communale
<b>AMCOM</b>	Association Marocaine des Conditionneurs Maraîchers
<b>CAM</b>	Crédit Agricole du Maroc
<b>COMADER</b>	Confédération Marocaine De l'Agriculture et Du Développement Rural
<b>CT</b>	Collectivité Territoriale
<b>DGCT</b>	Direction Générale des Collectivités Territoriales
<b>EGALIM</b>	Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous
<b>FAO</b>	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
<b>FIFEL</b>	Fédération Interprofessionnelle Marocaine de production et d'exportation des Fruits et Légumes
<b>FMDC</b>	Fédération Marocaine des Droits du Consommateur
<b>FMMG</b>	Fédération Marocaine des Marchés de Gros
<b>FNIS</b>	Fédération Nationale Interprofessionnelle des Semences
<b>GFI</b>	German Fresh Market Association
<b>GIE</b>	Groupement d'Intérêt Économique
<b>GMS</b>	Grandes et Moyennes Surfaces
<b>HCARAMAL</b>	Haut-Commissariat aux Anciens Résistants et Anciens Membres de l'Armée de Libération
<b>IPBM</b>	Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits Rouges "INTERPROBERRIES MAROC"
<b>MAMDA</b>	Mutuelle Agricole Marocaine D'Assurance.
<b>MG</b>	Marchés de gros
<b>MGFL</b>	Marchés de Gros de Fruits et de Légumes
<b>MIN</b>	Marché d'Intérêt National
<b>ODD</b>	Objectifs de Développement Durable
<b>ONSSA</b>	Office National de Sécurité Sanitaire des produits alimentaires
<b>ONU</b>	Organisation des Nations unies
<b>PAC</b>	Politique Agricole Commune
<b>PAS</b>	Programme d'Ajustement Structurel
<b>PDT</b>	Pomme de terre
<b>RHD</b>	Restauration Hors Domicile
<b>SAU</b>	Surface agricole utile
<b>SDL</b>	Société de Développement Local
<b>SDR</b>	Société de Développement Régional
<b>SEMMARIS</b>	Société d'économie mixte d'aménagement et de gestion du marché d'intérêt national de Rungis
<b>SMSA</b>	Sociétés Mutuelles de Services Agricoles
<b>SONACOS</b>	Société Nationale de Commercialisation des Semences
<b>SOTUMAG</b>	Société Tunisienne des Marchés de Gros
<b>TIC</b>	Technologies de l'information et de la communication
<b>UNAMGLF</b>	Union Nationale des Associations des Marchés de Gros des Légumes et des Fruits
<b>ZAC</b>	Zone d'Activités Complémentaires



## I. Introduction générale de l'objet de l'avis

### 1. Présentation du contexte et objet de l'avis

Par décision n°2023-D-41 du 29 rejev 1444 (20 février 2023), le Conseil de la concurrence s'est saisi d'office pour avis en vue d'étudier et d'examiner le fonctionnement concurrentiel des marchés de fruits et légumes au Maroc.

Cette décision intervient au regard des nombreux dysfonctionnements constatés sur les marchés de la production et de la commercialisation des fruits et légumes au Maroc. Ces problèmes entravent l'intégration du secteur agricole d'amont en aval et allongent les circuits de commercialisation des fruits et légumes. Ces derniers sont caractérisés par la présence d'une multitude d'intermédiaires, qui pratiqueraient de la spéculation en ponctionnant des marges excessives et injustifiées, supportées in fine par les consommateurs. Pour rappel, le Maroc dispose d'un potentiel agricole important de par sa diversité écologique (plaines fertiles, zones humides, zones montagneuses, etc.), permettant une variété de cultures agricoles, comme souligné par Sa Majesté le Roi Mohammed VI, dans son discours lors de la cérémonie d'ouverture de la 81<sup>ème</sup> édition de la Semaine Verte internationale de Berlin, en Allemagne, le 14 janvier 2016 : « ... Le Maroc constitue un territoire agricole remarquable, situé à proximité du plus grand marché consommateur au monde.

Le Maroc est un pays à fort potentiel agricole, comme le montrent ses exportations de fruits et légumes dans le monde. Il est aujourd'hui le 4<sup>ème</sup> exportateur mondial de clémentines, le 1<sup>er</sup> exportateur de haricots verts, le 3<sup>ème</sup> exportateur de conserves d'olives ou encore le 5<sup>ème</sup> exportateur de fraises.

Ces résultats sont d'autant plus prometteurs que la performance commerciale de notre agriculture est allée de pair avec un développement important et responsable des produits du terroir et de l'agriculture familiale. »

En effet, outre le potentiel naturel du Maroc en matière de biodiversité, l'Etat a œuvré, depuis l'indépendance, au lancement de chantiers structurants et à la mise en œuvre de programmes et plans divers visant le développement de son secteur agricole.

Ainsi et à la faveur des plans et programmes mis en œuvre, notamment le Plan Maroc Vert introduit en 2008, le Maroc a réalisé d'importantes avancées en matière d'accroissement de la production agricole nationale et des exportations.

En effet, la filière fruits et légumes occupe désormais une superficie de près de 700 000 hectares dont 460 000 hectares de plantations fruitières (à l'exclusion de l'olivier) et 240 000 hectares de cultures maraîchères. En outre, la production agricole globale s'établit en moyenne à près de 11,5 millions de tonnes, incluant 4,2 millions de tonnes de fruits et 7,3 millions de tonnes de légumes.

S'agissant des fruits et légumes, la couverture des besoins par la production nationale est de l'ordre de 96%, tandis que la balance commerciale des fruits et légumes ressort comme étant excédentaire grâce à l'évolution importante des exportations depuis la mise en œuvre du Plan Maroc Vert.

Toutefois, en dépit des efforts entrepris, les producteurs et les consommateurs finaux continuent de pâtir des failles liées au fonctionnement des marchés de production et de commercialisation des fruits et légumes, d'où l'appel de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, dans son discours du 12 octobre 2018 devant le Parlement à réfléchir aux mesures les plus appropriées pour garantir une juste rétribution aux petits agriculteurs, en se concentrant sur l'amélioration de la commercialisation de leurs produits et en combattant activement les pratiques spéculatives et la prolifération des intermédiaires : « Par ailleurs, une réflexion doit être engagée sur les meilleurs moyens à mettre en œuvre pour rendre justice aux petits agriculteurs, particulièrement en ce qui concerne la commercialisation de leurs produits, et la lutte vigoureuse contre les spéculations et la multiplication des intermédiaires ».

Par ailleurs, si les marchés de la production de fruits et légumes ont enregistré des performances importantes au cours des dernières années, grâce aux programmes d'appui et aux stratégies nationales mises en œuvre, les marchés de la commercialisation n'ont, pour leur part, pas bénéficié du même intérêt et souffrent à ce jour de plusieurs dysfonctionnements structurels entravant leur bon fonctionnement.

Au regard de ce qui précède, le Conseil de la concurrence s'est proposé d'étudier le fonctionnement des marchés de fruits et légumes au Maroc, et de tenter d'investiguer les voies et les moyens qui sont à même d'améliorer les conditions d'une concurrence réelle et effective entre les intervenants dans les différents maillons de la chaîne de valeur allant de la production, à la distribution et à la commercialisation des fruits et légumes au Maroc.

Dans ce cadre, il a été procédé en premier lieu à l'adoption d'une approche filière, en tant que cadre analytique transversal de la problématique de la production et de la commercialisation des fruits et légumes, avant d'étudier la structure et le fonctionnement des marchés de fruits et légumes au Maroc, avec une attention particulière portée aux marchés de gros. Le comportement des acteurs et la performance de la filière seront également étudiés, avant de procéder à une analyse concurrentielle. Enfin, à partir du diagnostic effectué et des contraintes concurrentielles relevées, des recommandations seront proposées en vue de stimuler la concurrence sur ces marchés et promouvoir leur croissance.

## **2. Cadre juridique de l'avis**

Le Conseil de la concurrence s'est proposé de réaliser, à travers une saisine d'office, un diagnostic du fonctionnement concurrentiel des marchés de fruits et légumes au Maroc, conformément aux dispositions suivantes du 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> alinéa de l'article 4 de la loi n° 20-13 relative au Conseil de la concurrence telle que modifiée et complétée :

« Le Conseil peut prendre l'initiative de donner un avis sur toute question concernant la concurrence. Cet avis est publié au « Bulletin officiel » pour être accessible au public.

Le Conseil peut également recommander à l'administration de mettre en œuvre les mesures nécessaires à l'amélioration du fonctionnement concurrentiel des marchés.

L'administration doit communiquer au Conseil les mesures prises ou à prendre pour l'application de ses recommandations.”

Conformément à ces dispositions, le Conseil de la concurrence par sa décision n°41/D/2023 du 29 rejeb 1444 (20 février 2023), s'est saisi d'office pour donner un avis sur les conditions de concurrence sur les marchés de fruits et légumes au Maroc.

### **3. Actes d'instruction**

Dans le cadre de l'instruction de cet avis, le Conseil de la concurrence a commandité une enquête de terrain auprès d'un échantillon de producteurs, de grossistes, de commerçants de détail et de ménages au niveau de la ville de Casablanca. L'enquête a été menée en avril 2022. Parallèlement et en sus d'une étude documentaire et de demandes d'informations adressées aux parties compétentes, une série d'auditions a été menée avec les parties prenantes ci-après :

- Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des eaux et forêts ;
- Ministère de l'Intérieur ;
- Ministère de l'Industrie et du Commerce ;
- Ministère de l'Economie et des Finances ;
- Confédération Marocaine De l'Agriculture et Du Développement Rural ;
- Agence pour le Développement Agricole ;
- Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires ;
- Haut-Commissariat aux Anciens Résistants et Anciens Membres de l'Armée de Libération;
- Casablanca Prestations ;
- Fédération Marocaine des Droits des Consommateurs ;
- Union Nationale des Associations des Marchés de Gros ;
- Association Marocaine des Conditionneurs Maraîchers ;
- Fédération Nationale Interprofessionnelle des Semences ;
- Fédération Interprofessionnelle Marocaine des Fruits rouges ;
- Crédit Agricole du Maroc ;
- Mutuelle Agricole Marocaine D'Assurance.

## II. L'APPROCHE FILIÈRE COMME CADRE ANALYTIQUE TRANSVERSAL DE LA PROBLÉMATIQUE DE LA PRODUCTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES

Afin de mieux cerner les comportements des acteurs dans le marché des fruits et légumes, ainsi que les mécanismes de formation des prix, l'analyse effectuée s'est basée sur l'approche filière. Il s'agit d'un concept analytique représentant un système d'agents qui concourent à produire, transformer, distribuer et consommer un produit ou un type de produit. L'intérêt de l'approche filière consiste à éclairer les zones d'ombre sur le circuit des produits concernés par l'analyse de la production à la consommation et les interactions entre les différents acteurs de la chaîne de valeur. Cette perspective permet également d'identifier les opportunités d'amélioration, d'accroître l'efficacité et la durabilité, et de renforcer la compétitivité de la filière dans son ensemble et par maillon de la chaîne de valeur.

### 1. La délimitation de la filière

Les fruits<sup>1</sup> et les légumes<sup>2</sup> sont considérés dans cette étude dans leur état frais, ce qui exclut du champ de l'étude les produits transformés tels que les jus, les conserves, les sauces, etc. D'un point de vue économique, les fruits et légumes sont des biens de consommation courante, non durables et de première nécessité. Ils sont essentiels à une alimentation saine et équilibrée et contribuent à la sécurité alimentaire, à la santé des populations et à la création de la valeur. En effet, les fruits et légumes sont une source importante de vitamines, de minéraux et de fibres, et sont indispensables pour la prévention de nombreuses carences, la malnutrition et l'obésité. Par ailleurs, la filière des fruits et légumes est un important secteur pourvoyeur d'emplois, notamment dans les zones rurales. Le Maroc est l'un des principaux exportateurs mondiaux de produits agricoles, en particulier dans le domaine des fruits et légumes qui constituent ainsi une importante source de devises pour le pays.

A l'instar de la majorité des produits alimentaires, le profil de la dépense relative aux différentes variétés de légumes et de fruits frais est régi par plusieurs déterminants, à savoir la disponibilité dans le temps et dans l'espace, le prix unitaire, les préférences de consommation, etc. Toujours est-il que parmi ces groupes de produits, certains restent de base et sont non substituables dans les plats marocains et considérés comme étant représentatifs de la consommation nationale des produits de la filière. Tel est le cas par exemple des pommes de terre et des tomates qui représentent respectivement 25,1% et 19,5% du budget total des légumes frais

---

<sup>1</sup> Des produits agricoles issus de la reproduction des plantes à fleurs, généralement par le biais de la fécondation des ovules par le pollen. La classification de ces produits retient des agrumes, des fruits frais à pépins (pommes, poires, etc.), des fruits frais à noyaux (pêches, cerises, etc.), des fruits tropicaux (bananes, ananas, etc.).

<sup>2</sup> Une variété de plantes comestibles, y compris les racines, les tubercules, les feuilles, les tiges et les fleurs. Selon l'organe végétal récolté, on parle de légumes-racines (carotte, betterave, etc.), légumes-fruits (tomate, fraise, poivron, etc.), légumes feuilles (salade, chou, etc.), légumes gousses (haricots, fèves, etc.), légumes tubercules (pomme de terre, patate douce, etc.) ou légumes bulbes (ail, oignon, etc.).

alloué par les ménages marocains<sup>3</sup>. Le panier d'étude choisi dans le cadre du présent Avis a donc été constitué de telle sorte à refléter l'importance des produits au niveau de chaque classe : pomme de terre, tomate, oignon et carotte au niveau des légumes et orange, pomme et banane au niveau des fruits.

### 1.1. Pomme de terre

La pomme de terre est un tubercule<sup>4</sup> comestible originaire des régions andines d'Amérique du Sud<sup>5</sup>, dont le cycle de production annuel est très court (3 à 4 mois). Selon la période de plantation, il est possible de distinguer 5 types de cultures de pomme de terre :

- **Culture de primeurs précoce** : plantations de septembre -octobre.
- **Culture de primeurs tardives** : plantations de décembre à janvier.
- **Culture de saison principale** : elle est pratiquée dans toutes les zones de production maraîchère. La plantation s'effectue entre janvier et février. Les semences utilisées sont soit importées de l'étranger (semences certifiées), soit d'origine nationale (semences communes).
- **Culture d'arrière-saison** : pratiquée essentiellement dans les plaines intérieures (Tadla, Haouz, Saïs et Moulouya). La plantation s'effectue généralement en août-septembre. Les semences utilisées sont prélevées de la production de la culture de saison (semences communes).
- **Culture de montagne** : pratiquée dans les vallées du Moyen et du Haut Atlas dont la plantation s'effectue essentiellement en mai. Les semences utilisées sont prélevées des cultures d'arrière-saison (semences communes).

Les cultures de pomme de terre de primeur sont pratiquées le long de la zone littorale allant de Rabat-Salé, Casablanca, El Jadida et Souss-Massa. Les principales variétés utilisées au Maroc sont Nicola (à chair blanche), Spunta (à chair blanche), Désirée (à chair rouge) et autres (Timate, Roseval, Diamant, etc.).

La pomme de terre est l'une des cultures prédominantes de l'agriculture marocaine et occupe la première place de la surface maraîchère. Elle revêt une importance socio-économique de premier rang au niveau de l'agriculture marocaine avec une superficie moyenne annuelle de l'ordre de 57 540 Ha (2018-2022) et une production moyenne de l'ordre de 1,8 MT/AN. La culture de la pomme de terre génère environ

<sup>3</sup> Données de l'enquête nationale sur la consommation et les dépenses des ménages de 2014 (publiées en 2018).

<sup>4</sup> En botanique, un tubercule est une tige ou une racine qui résulte soit de la tubérisation d'entre-nœuds soit de la tubérisation de l'extrémité d'une tige. Cet organe de réserve assure la survie des plantes pendant la saison d'hiver ou en période de sécheresse, et souvent leur multiplication par voie végétative.

<sup>5</sup> Elle appartient à la famille des Solanacées et porte le nom scientifique de *Solanum tuberosum*.

100 à 150 JT/Ha/An et représente une source importante de devises pour le pays avec une valeur moyenne annuelle d'environ 138 millions de dirhams.

### 1.2. Oignon

L'oignon est un légume de la famille des Alliacées dont le cycle de production est généralement annuel (90 à 150 jours) pour la production des bulbes et bisannuel pour celle des graines. Au Maroc, les variétés d'oignons les plus utilisées sont le rouge de Doukkala et le jaune de Valence, selon deux types de cultures :

- La culture d'hiver, généralement conduite en bour, est localisée principalement au niveau des régions de Chaouia, Doukkala et Gharb. Ce type, dont la récolte est destinée à la consommation en vert, sur une durée de 5 mois selon les conditions de commercialisation, est planté entre octobre et novembre.
- La culture d'été, destinée principalement au stockage, est conduite généralement en irrigué et concerne, notamment, la région de Fès-Meknès. Elle est mise en place entre janvier et février et la période de récolte se situe entre juin et septembre.

L'oignon occupe la deuxième place au niveau de la surface maraîchère après la pomme de terre, avec une superficie moyenne annuelle de l'ordre de 35 900 hectares (Moyenne 2018-2022), dont près de 25 % est conduite en bour et 75% en irrigué. Cette superficie génère annuellement une production de 991 770 tonnes. Ce produit joue un rôle socio-économique important puisqu'il procure un total de 5 millions de journées de travail, soit l'équivalent de près de 18 000 emplois permanents. La majorité de la production nationale de l'oignon est destinée au marché intérieur. En effet, les exportations portent sur moins de 5 % de la production d'oignons, soit un volume de 48 880 T/an, exporté principalement vers les pays africains, notamment la Mauritanie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Mali.

### 1.3. Tomate

La tomate est un fruit<sup>6</sup> comestible originaire d'Amérique du Sud, principalement du Pérou et de l'Équateur. Le cycle de production de la tomate est très variable. Sa durée totale s'étend de 4 à 7 mois, en fonction des conditions de la culture et de la variété. Selon la destination de la production, il est possible de distinguer trois types de cultures à savoir :

- La tomate de primeurs, destinée principalement à l'exportation, est conduite principalement sous serre. Près de 92 % de la production, s'étalant d'octobre à juin, est assurée par la région de Souss-Massa. Les autres régions de production sont : Dakhla Oued Eddahab et l'Oriental.

---

<sup>6</sup> Bien que souvent considérée comme un légume en cuisine en raison de son utilisation dans des plats salés, la tomate est botaniquement classée comme un fruit, car elle se développe à partir de l'ovaire d'une fleur et contient des graines.



- La tomate de saison, destinée exclusivement à l'approvisionnement du marché local durant la période allant de mai à fin septembre, produite principalement au niveau des régions du Gharb, Loukkos, Doukkala-Abda, Souss-Massa, Fès-Meknès et Khémisset.
- La tomate industrielle, produite au niveau des régions du Gharb, Meknès, El Hajeb et Tadla.

Les variétés de tomate utilisées au Maroc font partie des deux principaux groupes de tomate, à croissance déterminée ou à croissance indéterminée. Les variétés à croissance indéterminée sont les plus utilisées, telles que Saint Pierre, Moneymaker, Casque rouge, Marglobe, Montfavet. Les variétés à croissance déterminée sont aussi utilisées (exemples : Heinz, Roma, Homestead). D'autres variétés telles que Daniela (en cas d'absence de nématodes) et Gabriela (en cas de présence de nématodes) sont généralement disponibles sur le marché. Pour la tomate industrielle, les principales variétés utilisées au Maroc sont : Boss et Red Summer (hybrides) et Osso Grande (fixe). Il convient de noter que toutes les variétés sont en perpétuelle évolution au fur et à mesure qu'elles se développent sur le marché.

#### 1.4. Carotte

La carotte est une plante potagère appartenant à l'espèce *Daucus carota*<sup>7</sup>. L'installation de la culture se fait partout au Maroc durant toute l'année sauf en période très froide ou pluvieuse (décembre-janvier). Les racines comestibles peuvent être récoltées entre 3 et 6 mois après semis selon les variétés. Les principales variétés utilisées au Maroc sont la Nantaise améliorée, Racelido, Racedalbon, Nandor, Favor et Ivor. Le consommateur demande habituellement des racines à couleur orange vif, de belle forme et sans poils. Ceci amène à l'utilisation de matériel végétal hybride (exemple de variétés américaines : Avenger, Caropak, Legend, Navajo, Flame et Neptune). Quant à la répartition régionale de la production de la carotte, la région de Casablanca-Settat est la principale région de production de cette culture avec une moyenne 214 546T/an, soit plus de la moitié de la production nationale.

Le Maroc est le premier producteur de carottes en Afrique. Sur le plan social, la culture de la carotte procure plus de 2 millions de journées de travail, soit l'équivalent de près de 7.000 emplois permanents. En effet, elle occupe une superficie moyenne de 15 226 hectares générant une production moyenne de 417 697 tonnes dont la majorité est destinée au marché intérieur.

#### 1.5. Orange

L'orange est le fruit de l'oranger, appartenant au genre *Citrus*. Le profil variétal du verger agrumicole national est composé d'une gamme diversifiée de variétés, mais qui reste dominé par 3 groupes de variétés, à savoir, le groupe des Clémentines de saison (22%), la Maroc Late (21%) et la Navel (19%).

<sup>7</sup> Il s'agit d'une racine comestible et représente l'une des cultures les plus populaires dans le monde.

Avec une superficie actuelle d'environ 128 000 hectares et une production moyenne de l'ordre de 2,3 millions de T/an, le secteur des agrumes au Maroc joue un rôle socio-économique important. Sur le plan social, la filière agrumicole contribue de manière substantielle à l'amélioration des revenus des agriculteurs producteurs d'agrumes dont le nombre s'élève à environ 13 000. Par ailleurs, ce secteur génère des effets importants sur l'emploi à travers la création de près de 35 millions de journées de travail par an, dont 21 millions au niveau des vergers et 14 millions au niveau de l'industrie de conditionnement et de transformation et des autres activités liées au secteur. Sur le plan économique, les exportations d'agrumes, qui oscillent autour d'une moyenne de 620 000 tonnes par an pour les trois dernières campagnes, représentent une source importante de devises avec l'équivalent de 5 milliards de dirhams par an. La récolte des clémentines débute mi-octobre pour les variétés précoces (Bakria, Sidi Aissa, Nules, Carte Noir, Orograndé, etc.) et s'étale jusqu'à fin mars avec la variété tardive Nadorcott. Tandis que la saison de production des oranges commence la deuxième semaine du mois de novembre avec les Navels. Cette production s'étale sur six mois et prend fin vers le mois d'avril pour la variété Navel late et vers le mois de juin pour les variétés tardives telles que la Valencia late et la Maroc Late.

La répartition régionale des superficies agrumicoles de la campagne 2022/2023 est dominée par la région de Souss Massa avec une part de 31,4 %, suivie des autres régions agrumicoles, notamment les régions de Rabat-Salé-Kénitra (20,7 %), de l'Oriental (16,8%), de Béni Mellal-Khénifra (13,3%) et de Marrakech-Safi (12,9%), Fès-Meknès (3,6%) et Tanger-Tétouan-Al Hoceima (1,3).

### 1.6. Pomme

La pomme est le fruit du pommier (*Malus domestica*), un arbre fruitier appartenant à la famille des Rosacées. Au Maroc, les principales variétés plantées sont : Golden delicious, starking delicious, starkrimson, Royal Gala et Golden smoothee. La production nationale enregistrée du pommier au titre de 2021-22 est de l'ordre de 923 000 tonnes avec un rendement moyen national enregistré de 24 T/Ha. Les deux régions Fès-Meknès et Draâ-Tafilalet assurent à elles seules près de 66% de la production nationale. Au Maroc, la saison de production du pommier varie selon les variétés :

- La variété «Anna» qui est produite principalement au niveau du Gharb est une variété précoce dont la récolte commence dès la première décennie du mois de juin.
- La récolte de la variété «Gala» commence à partir de mi-juillet et s'étend jusqu'à la fin du mois d'août.
- Quant aux autres variétés du pommier (golden, royal, starking, etc.), la saison de production commence à partir de fin août et s'étale jusqu'au mois d'octobre.

La quasi-totalité de la production de pommes au niveau national est commercialisée au niveau du marché local. Le Maroc exporte très peu de pommes. Au titre de 2022, les exportations de pommes ont concerné environ 257 tonnes en frais et 259 tonnes en transformé (séché, jus, concentré). Les importations marocaines en pommes, au titre de 2022, ont enregistré un volume d'environ 8 115 tonnes en frais et 1 350 tonnes en transformé (séché, jus, concentré).

### 1.7. Banane

La banane est un fruit comestible produit par divers types de plantes du genre *Musa* dans la famille des Musacées. Elle est originaire des jungles tropicales chaudes et humides du Sud-Est Asiatique. Avant 1978, date d'arrêt de l'importation du bananier, le Maroc a toujours été importateur de bananes. Pour la période 1971-1978, la consommation moyenne annuelle s'est établie à 24 000 tonnes, dont 98,3% d'importation. L'arrêt des importations a eu pour conséquence l'introduction de la culture du bananier sous abris-serre. Bien que nécessitant d'importants investissements, ce nouveau système de culture a connu une extension rapide, allant de 2 hectares en 1980/81 à 8 500 hectares et de plus de 300 000 tonnes de production annuelle.

Le profil variétal reste dominé par la variété «Grande Naine» qui représente 95% de la superficie totale du bananier. La récolte des premiers régimes a lieu après 11 à 14 mois de la plantation<sup>8</sup>.

Durant la campagne 2021-2022 le Maroc a exporté 460 tonnes pour une valeur de 2,7 MDh et a importé 18 000 tonnes pour une valeur de 90 MDh, enregistrant ainsi un solde commercial de - 87,3 MDh.

## 2. Les caractéristiques propres des produits de la filière

Bien que partageant des similarités avec les autres denrées alimentaires (du moins d'un point de vue sociétal), les fruits et légumes présentent néanmoins des spécificités en termes d'hétérogénéité, de périssabilité et de saisonnalité qui constituent trois contraintes majeures pour les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur.

### 2.1. L'hétérogénéité

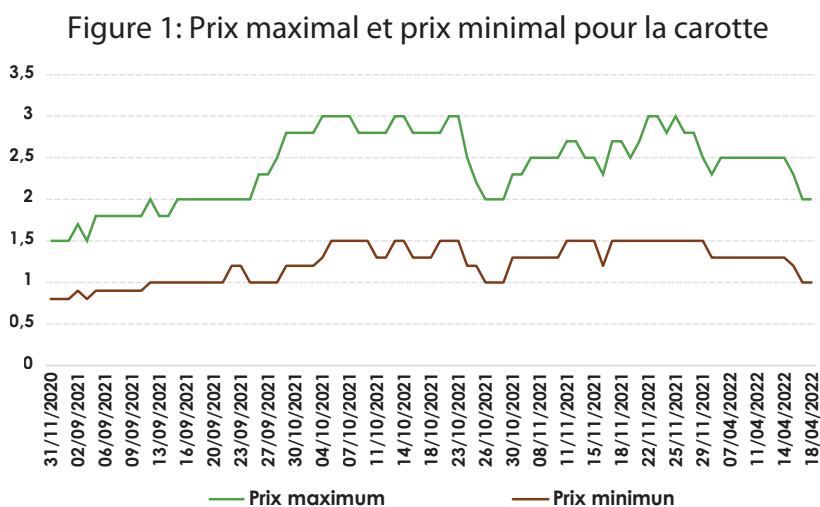
L'hétérogénéité est une caractéristique clé de la différenciation des fruits et légumes. Cette différenciation, inter-produit et intra-produit<sup>9</sup>, peut se faire sur la base de plusieurs

<sup>8</sup> Généralement, les régimes sont récoltés après la disparition des angles des fruits. Le poids moyen des régimes est d'environ 30 à 50 kg. Parfois, un régime peut peser 60 kilogrammes. Après la récolte du régime, on coupe le pseudo-tronc à une hauteur de 1 m afin que les réserves qu'il contient soient transférées vers le rejet successeur. Après la récolte, les bananes sont déposées pour quelques jours dans des mûrisseries où elles subissent un traitement à l'acétylène à des conditions de température et d'hygrométrie contrôlées.

<sup>9</sup> La différenciation inter-produit est la distinction entre les produits eux même (ex. tomate versus pomme de terre) alors que la différenciation intra-produit consiste à distinguer les mêmes produits mais selon des critères intrinsèques (tomate ronde versus tomate cerise).

critères, notamment les caractéristiques botaniques, les propriétés nutritionnelles<sup>10</sup>, les propriétés organoleptiques<sup>11</sup>, la saison de croissance, l'origine géographique, la variété, et d'autres aspects. Par ailleurs, la qualité d'un fruit ou d'un légume reste, tant pour les professionnels que pour les consommateurs, une expérience centrée sur la vue, le toucher, l'odorat et le goût. Tout au long de la chaîne de valeur, trier et qualifier ces produits représente un défi continu : les producteurs anticipent les particularités dans les arbres ou les champs, les distributeurs les trient lors de l'agrégage ou de la mise en rayon, et les consommateurs les sélectionnent ou les préparent en fonction de leurs propres critères (recettes, cuissons, découpes, etc.). En l'absence d'un référentiel normatif (comme c'est le cas au Maroc), le développement de pratiques comme le fardage<sup>12</sup> pénalise largement la performance allocative de la filière. Dans de telles situations, on assiste au développement de formes de connaissances subjectives des produits, basées sur une interaction directe avec ceux-ci.

Au niveau des marchés, la différenciation des produits est matérialisée par un intervalle de prix entre un minimum et un maximum représentant ainsi une stratégie de tarification qui vise à offrir une gamme de produits permettant de s'adresser à un large éventail de clients ayant des préférences et des budgets différents. Les tests statistiques utilisés permettent d'affirmer que cette différence de prix est, dans le cas de tous les produits du panier d'étude retenu, une différence statistiquement significative<sup>13</sup>. A titre d'illustration, la figure n°1 représente l'évolution des deux prix pour l'exemple de la carotte.



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du marché de gros de Casablanca**

<sup>10</sup> Certains fruits et légumes sont classés en fonction de leurs propriétés nutritionnelles. Par exemple, les légumes-feuilles verts sont souvent regroupés en raison de leurs similitudes nutritionnelles.

<sup>11</sup> La différenciation peut se faire en fonction des propriétés organoleptiques, telles que la saveur, la texture, la couleur, l'arôme, etc. Certains fruits et légumes ont des caractéristiques distinctives qui les rendent uniques sur le plan gustatif.

<sup>12</sup> En commerce, il s'agit de la pratique frauduleuse qui consiste à farder sa marchandise, à dissimuler les produits médiocres sous de bons produits.

<sup>13</sup> Le test usuel de différence des moyennes (Student Test) a été utilisé et les résultats sont concluants pour tous les produits.

Par ailleurs, la standardisation et la normalisation ont joué un rôle moteur dans l'organisation des marchés des fruits et légumes partout dans le monde. Ainsi des standards de normes ont émergé au début du vingtième siècle et se sont répandus à l'échelle mondiale dans les années 1930. La construction d'un marché commun de fruits et légumes au sein de la communauté européenne a également entraîné un travail significatif de construction de normes dans les années 1960. Initialement axée sur les qualités visuelles et physiques, la standardisation et la normalisation visaient principalement le calibre, la couleur et l'état de l'épiderme des produits. Ces normes n'ont pas seulement établi des exigences minimales, mais elles ont également créé des sous-catégories en fonction des écarts à la norme au sein d'un même lot de produits. En l'absence d'un tel référentiel normatif, les acteurs se livrent à une différenciation subjective basée essentiellement sur la nature variée et visuellement distinctive de ces produits. La présentation des fruits et légumes peut également influencer la perception des consommateurs. La vente en vrac est une pratique très répandue au Maroc et le fardage consiste à diversifier le lot des produits entre différentes qualités, ce qui fausse la perception des consommateurs.

Dans l'ensemble, la différenciation subjective des fruits et légumes repose souvent sur des facteurs sensoriels, esthétiques et émotionnels plutôt que sur des critères objectifs ou des normes établies. Les producteurs et les distributeurs ont tendance à répondre à ces préférences en proposant une variété de produits et en mettant en avant des caractéristiques perçues comme positives pour leurs clients cibles.

## 2.2. La périssabilité

La périssabilité des fruits et légumes est une caractéristique intrinsèque qui définit leur nature éphémère et influence significativement leur cycle de vie, de la récolte à la consommation. Cette dimension constitue un aspect essentiel à prendre en considération dans l'analyse de la chaîne de valeur de la filière. En effet, ces produits, de par leur composition biologique riche en eau et en nutriments, sont sujets à des processus naturels de décomposition et de vieillissement sous l'effet de la jonction de plusieurs facteurs catalyseurs tels que les micro-organismes, les réactions enzymatiques et les facteurs environnementaux (lumière, humidité et température). Ces différents éléments déterminent alors la durée de vie relativement courte de ces produits et la fenêtre de commercialisation limitée dans le temps et dans l'espace.

Au niveau national, les estimations disponibles font état d'une perte abiotique<sup>14</sup> (post récolte) de 20% à 40% au niveau du marché local, ce qui se traduit par une réduction de l'offre potentielle et une augmentation finale, possible, des prix à la consommation. Ces pertes sont soit des quantités invendues, soit des déperditions dues aux circuits longs

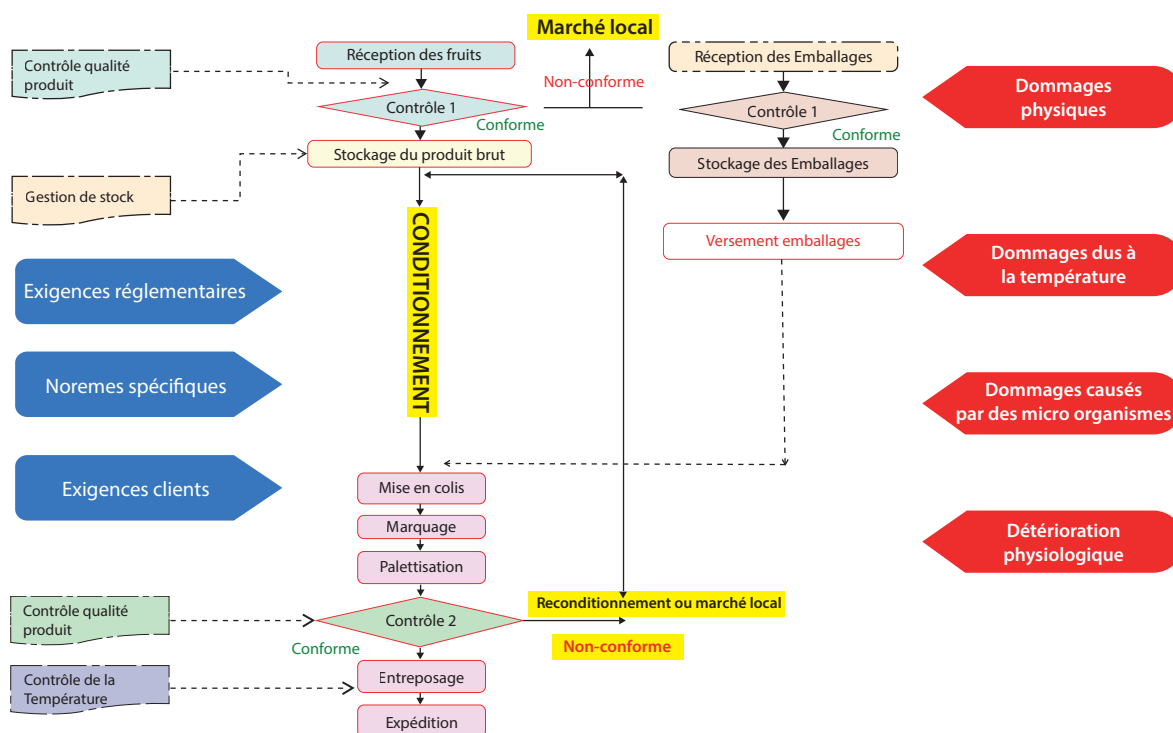
---

<sup>14</sup> Par opposition à la perte biotique qui correspond aux pertes avant récolte, résultant des phénomènes extrêmes comme les catastrophes naturelles.

qui incorporent des aléas de transport, de manutention et d'entreposage. A noter que ce gaspillage pénalise également l'usage des facteurs de production et engendre des coûts d'opportunité importants, notamment au niveau de l'utilisation de l'eau dans un contexte où le stress hydrique menace tout le secteur. Les externalités négatives de cette perte, notamment sur le plan environnemental sont également très importantes <sup>15</sup>.

La gestion efficace de la périssabilité des fruits et légumes est cruciale à plusieurs niveaux de la chaîne d'approvisionnement. L'optimisation des circuits de distribution et l'adoption d'une stratégie de valorisation permettrait de réduire ces pertes en limitant les ruptures de chaîne et les manutentions de la marchandise. Cette stratégie est effectivement suivie, d'une manière systématique, concernant les produits destinés à l'export où les pertes à déplorer ne sont que de l'ordre de 3% à 5%, notamment grâce au rôle des stations de conditionnement et de valorisation <sup>16</sup>. La discrimination entre le marché local et le marché à l'export en ce qui concerne la stratégie de valorisation est un fait marquant du fonctionnement de la filière au Maroc.

Figure 2 : Dommages abiotiques et rôle des stations de conditionnement



Source : Association Marocaine des Conditionneurs Maraîchers

<sup>15</sup> Les professionnels du secteur estiment un gaspillage annuel des ressources hydriques de l'ordre de 1,6 Milliard m<sup>3</sup>, et de 40% de transport inutile, et donc des émissions de gaz à effet de serre évitables (estimations de l'Association Marocaine des Producteurs et Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes).

<sup>16</sup> D'un point de vue technico-agronome, le rôle de ces stations est de préserver au maximum la qualité des produits avant leur vente sur le marché moyennant trois opérations essentielles : le tri (notamment entre produit consommable en l'état et celui destiné à une transformation), l'application des produits de préservation de la qualité et la chaîne de froid qui doit garantir le maintien d'une température de 4 à 6° tout au long du cycle de vie du produit avant sa consommation finale.

### 2.3. La saisonnalité

La saisonnalité désigne le phénomène par lequel une activité obéit à des rythmes sociaux et à une logique calendaire, entraînant des modifications périodiques de ses conditions d'exercice en raison des changements du milieu environnant. Cette contrainte suscite alors des inquiétudes quant à la continuité, la stabilité et la cohérence des activités sociales. Concernant les fruits et légumes, l'impact du climat sur la croissance des plantes est la première chose qui vient à l'esprit lorsqu'on évoque la saisonnalité. Cependant, ces produits n'échappent pas à des formes plus sociétales de la saisonnalité, en lien avec les préférences saisonnières des consommateurs et à la disparité spatio-temporelle des modes de consommation. Ainsi, la saisonnalité des fruits et légumes est influencée par plusieurs facteurs et engendre des effets divers sur les prix à travers plusieurs canaux de transmission :

- **Climat:** Le climat est l'un des facteurs les plus importants influençant la saisonnalité des fruits et légumes. Les variations de température<sup>17</sup>, de précipitations et de photopériode<sup>18</sup> (durée de la lumière du jour) tout au long de l'année déterminent les saisons de croissance des différentes cultures ;
- **Demande du marché :** La demande des consommateurs varie également en fonction des saisons. Par exemple, la demande de fruits d'été, tels que les fraises ou les cerises, est généralement plus élevée en été, ce qui peut générer une hausse des prix. De même, la demande de légumes-racines comme les carottes peut augmenter en hiver.
- **Offre limitée en hors saison :** Pendant la saison de croissance, lorsque les fruits et légumes sont abondants et frais, l'offre est généralement élevée, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix. Cependant, en dehors de la saison de croissance, lorsque l'offre est limitée, les prix ont tendance à augmenter en raison de la rareté des produits.
- **Stockage et conservation :** Pour certains fruits et légumes (spécialement dans les pays moins prédisposés), la capacité de stockage à long terme et les techniques de conservation sont limitées. Par conséquent, lorsque ces produits ne sont pas disponibles localement, ils doivent souvent être importés, ce qui peut entraîner une augmentation des prix.

---

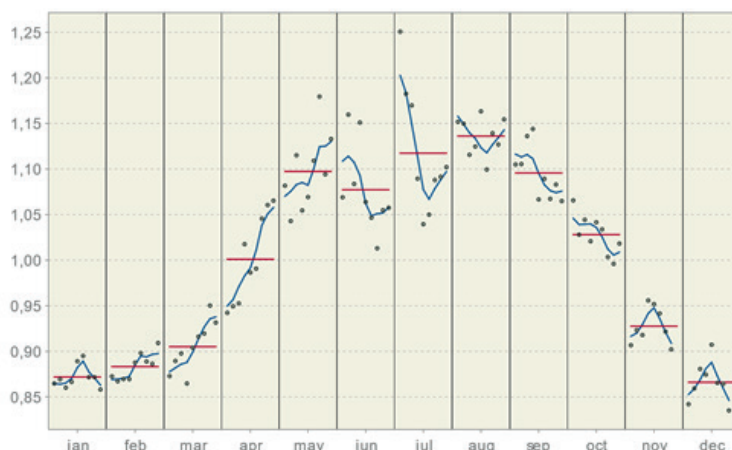
<sup>17</sup> Les températures jouent un rôle essentiel dans la croissance des cultures. Certaines cultures, comme les tomates et les poivrons, privilégient les températures chaudes et sont donc cultivées en été, tandis que d'autres, comme les choux et les épinards, tolèrent les températures plus fraîches et sont cultivées en automne et en hiver.

<sup>18</sup> La durée de la lumière du jour influence également la croissance des plantes. Certaines cultures ont besoin de jours plus longs pour se développer, tandis que d'autres prospèrent sous des jours plus courts. Cela peut varier en fonction de la latitude géographique.

- **Coûts de transport** : Lorsque des produits sont cultivés hors saison dans des régions éloignées et doivent être transportés sur de longues distances, les coûts de transport peuvent augmenter, ce qui se reflète dans les prix plus élevés pour les consommateurs.
- **Importations** : Dans de nombreuses régions, les fruits et légumes sont importés pour combler le déficit de production hors saison. Les variations des taux de change, des droits de douane et des coûts de transport peuvent avoir un impact sur les prix de ces produits importés.

A titre d'exemple, la figure n°3 présente les relevés annuels des prix pour chaque mois de l'année pour le cas de la Banane Locale. La figure n°3 illustre bien la saisonnalité marquée des prix, avec des niveaux élevés (en moyenne) le printemps et l'été, contre des niveaux relativement bas l'automne et l'hiver (distribution en cloche). Ainsi, les pics d'augmentation des prix sont enregistrés, le mois de juillet et les creux au mois de décembre.

Figure 3: Coefficients saisonniers des prix de gros de la banane locale



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Intérieur

### 3. La typologie des acteurs de la filière

La filière intègre plusieurs acteurs actifs directement ou indirectement dans l'amont ou l'aval tout au long du circuit production, de distribution et de commercialisation des produits des fruits et légumes. Cette typologie illustre bien la diversité des acteurs impliqués dans le fonctionnement de la filière où chaque acteur joue un rôle spécifique dans la chaîne de valeur et contribue ainsi à la disponibilité et à l'accessibilité des produits sur les marchés. Les acteurs de la filière fruits et légumes peuvent être classés en plusieurs catégories en fonction de leur rôle et de leur position dans la chaîne de valeur.

#### 3.1. Les organes de régulation

Leur rôle principal est de créer et d'appliquer des règles, des normes et des politiques pour réguler le fonctionnement de la filière. Ils veillent à assurer le respect des lois et des



réglementations en vigueur. Leur objectif est d'assurer la sécurité et la qualité des produits, ainsi que la protection des consommateurs.

■ **Département gouvernemental chargé de l'intérieur** : En vertu de l'arrêté du Ministre de l'Intérieur n° 20.2111, relatif aux attributions et à l'organisation des divisions et services des directions centrales du Ministère de l'Intérieur, la Direction des Services Publics Locaux à la DGCT intègre une Division des équipements économiques qui assure le pilotage de l'activité des MGFL, à l'échelon national.

■ **Département gouvernemental chargé du commerce** : En vertu décret n° 2-17-12 du 11 janvier 2017 modifiant le décret n° 2-16-533 du 3 août 2016 fixant les attributions et l'organisation du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Économie numérique, le département dispose de deux directions relevant de la Direction Générale du Commerce, qui intervient dans les marchés de gros des fruits et légumes (MGFL tout au long du document). D'une part, la Direction du Commerce Intérieur et de la Distribution et d'autre part, la Direction de la Protection du Consommateur, de la Surveillance du Marché et de la Qualité.

■ **Département gouvernemental chargé de l'agriculture** : En vertu de l'arrêté du Ministre de l'Agriculture et de la Pêche Maritime n°1036-09 du 21 mai 2009 relatif aux attributions des divisions et services des directions centrales du ministère de l'agriculture et de la pêche maritime –Département de l'Agriculture. La Direction de Développement des Filières de Production prend en charge, entre autres, la surveillance et la régulation des marchés.

■ **Chambre de Commerce et d'Industrie** : en relation avec les activités du MGFL, la Chambre de Commerce a notamment pour rôles de :

- Représenter et veiller à la défense des intérêts généraux des professionnels dans leur ressort territorial ;
- Participer auprès des pouvoirs publics à l'élaboration des plans et des choix stratégiques en relation avec leurs activités au niveau national, régional, provincial ou local ;
- Participer, dans son ressort territorial, aux travaux des conseils d'administration des établissements publics acteurs dans les secteurs qu'elle représente et des conseils d'administration des agences et offices gérant les équipements et les services publics relevant de son ressort territorial, dont, les marchés de gros.
- Chambre de l'Agriculture, en relation avec les activités du MGFL, la Chambre de l'Agriculture a notamment pour rôles de :
- Faire des propositions et présenter des requêtes relatives au domaine agricole ;

- Contribuer au développement des techniques de production et de commercialisation notamment via la coopération durable avec les établissements de recherche et de formation agronomiques et technologiques et tous les organismes gouvernementaux et professionnels concernés ;
- Contribuer à la vulgarisation des informations scientifiques, techniques et économiques dans le domaine de l'agriculture et du développement rural ainsi que des méthodes modernes de travail au profit des agriculteurs, des éleveurs et des jeunes promoteurs.
- ONSSA : au vu de l'Article 2 de la loi n° 25-08 portant sa création, cet organisme intervient aux MGFL à titre divers :
  - La participation à la normalisation des fruits et légumes frais ;
  - L'encadrement pour la mise à niveau des unités ;
  - Le contrôle des conditions dans lesquelles les produits sont transportés.

### 3.2. Les organes de gestion

Leur rôle principal est d'administrer et de superviser les activités opérationnelles tout au long de la chaîne de valeur. Ils prennent des décisions stratégiques, coordonnent les ressources et mettent en œuvre les politiques définies par les organes de régulation. Leur objectif est de garantir l'efficacité, la rentabilité et la durabilité des opérations.

■ **La Région** peut intervenir pour la promotion des marchés de gros dans le cadre de l'exercice de ses compétences propres prévues par la loi n°111/14, (Art. 82-a-4). L'exercice de cette compétence peut prendre la forme de :

- Contribution à la création et à l'équipement de MG sur le territoire de la région ;
- Contribution à la création de MG à dimension régionale ;
- Partenariats avec les acteurs ;
- Création de sociétés de développement régional.

■ **La Commune** intervient dans le circuit à plusieurs titres, notamment ;

- Création des MGFL, dans le cadre de l'exercice de ses compétences propres prévues par la Loi n°113/14 (art. 83).
- Gestion fiscale (à travers l'AFC ou la Régie de recettes) pour constater, liquider et mettre en recouvrement, voire réviser les droits des MGFL.

■ **Les Mandataires** : Assimilé à un Rack-jobbing<sup>19</sup>, leur rôle statutaire au vu de l'arrêté du 22 mai 1962 est d'assurer la gestion d'un carreau contre un pourcentage de la

---

<sup>19</sup> Le « rack-jobbing » est un modèle de distribution de détail où un fabricant ou un grossiste fournit des produits à un détaillant et s'engage à entretenir et à remplir les rayons de ce détaillant. Dans ce modèle, le fabricant ou le grossiste est responsable de la gestion des stocks, de l'organisation des rayons et de la fixation des prix des produits dans le magasin du détaillant. En échange de ce service, le fabricant ou le grossiste peut percevoir des frais ou des commissions sur les ventes réalisées.

redevance sur les ventes en gros des fruits et légumes (2% en moyenne), calculée sur le montant brut des ventes en gros des fruits et légumes effectuées dans lesdits MGFL. Lorsque la vente en gros de fruits et légumes est effectuée par l'intermédiaire d'un mandataire, nommé conformément à la réglementation en vigueur, celui-ci est tenu de régler le montant de la redevance en lieu et place du vendeur, par prélèvement sur le produit de la vente. Le versement est effectué dans un délai maximum de dix jours.

■ **La Direction du Marché de gros** : Elle est responsable de l'exploitation et du fonctionnement du MG. A ce titre, elle assure :

- Le fonctionnement quotidien des activités du MGFL
- La mise en œuvre et le respect des modes opératoires normalisés (MON) ;
- Le suivi et la mise en place des différents contrôles (prélèvements, pratiques, etc.)

### 3.3. Les acteurs privés

Ils peuvent être des producteurs, des commerçants, des distributeurs, des prestataires de services ou d'autres intervenants privés. Leur objectif principal est généralement de réaliser des bénéfices tout en fournissant des biens ou des services sur le marché. Leur activité est réglementée par les organes de régulation et influencée par les politiques et les règlements établis par les organes de gestion.

■ **Producteur** : grand ou petit agriculteur ayant, ou pas, la maîtrise totale et complète de la commercialisation en aval de la production et la gestion des approvisionnements. Son activité ne se traduit pas forcément par la constitution d'une institution formelle (par exemple, création d'une coopérative ou d'une société agricole spécialisée).

■ **Distributeur** : il procède par la mise en place d'un réseau d'entrepôts et de plates-formes dans le cadre ou pas de relations de sous-traitance avec d'autres intervenants (transporteurs, logisticiens)

■ **Colporteurs** : des petits commerçants, organisant la collecte des produits en milieu rural et leur transport vers les centres urbains ou les souks hebdomadaires. Ils achètent ces produits directement auprès des producteurs pour les revendre ensuite aux détaillants voir aux consommateurs en ville. Les achats des colporteurs se font au champ, au bord de la route, à la ferme ou éventuellement au marché du village du producteur, mais rarement dans d'autres souks hebdomadaires. Les colporteurs vendent leurs produits aux détaillants, aux consommateurs ou aux grossistes urbains, généralement directement après leur arrivée en ville. Les ventes se déroulent dans les rues, sur les parkings ou dans les entrepôts des grossistes locaux. La distribution au détail de ces produits est largement dominée par le secteur informel.

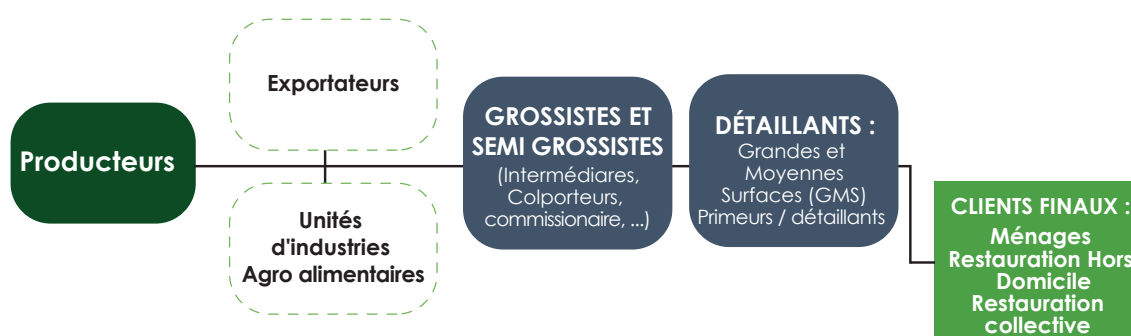
- **Grossiste** : dans cette catégorie d'opérateurs, on peut distinguer entre plusieurs types :
  - Grossiste à services complets : Assure toutes les fonctions de gros et un nombre de services très important : mise en vente, crédits aux commerçants, etc.
  - Grossiste courtier : propriétaire des marchandises, n'assure aucune fonction logistique.
  - Grossiste transporteur : assure des fonctions physiques, en particulier la fonction d'éclatement des marchandises réceptionnées aux dépens de toutes les autres opérations.
  - Grossiste à assortiment large : La largeur d'un assortiment est conditionnée par le nombre de familles de produits (par exemple : fruits, légumes, etc.)
  - Grossiste à assortiment étroit : La profondeur d'un assortiment correspond à l'importance des références par type de produits (par ex. les différents types de pommes).
  - Grossiste à assortiment spécialisé : met en vente une seule gamme de produit mais avec une grande profondeur
- **Commissionnaire** : il bénéficie de plus ou moins d'autonomie dans les négociations, peut ou non engager la responsabilité du propriétaire pour lequel il mène une transaction. Ne sont pas considérés comme des négociants au sens traditionnel du terme car ils n'assurent pas la propriété des marchandises qu'ils traitent. Cette catégorie regroupe les courtiers et les agents commerciaux qui assurent une prestation de services commerciaux pour le compte de tiers sans intégrer les fonctions traditionnelles de logistique.
- **Courtier** : agent facilitateur qui met en contact un acheteur et un vendeur (Producteur/Grossiste ; Grossiste/Intermédiaire ; Grossiste/détaillant) et n'intervient généralement pas dans la transaction.
- **Transporteur et logicien** : opérateur qui assure des prestations d'entreposage et de gestion de stocks des légumes et fruits en complément des services de transport. Ces opérateurs sont en fait des concurrents potentiels pour les grossistes, car ils facilitent l'intégration de la fonction de gros par le producteur ou le distributeur.
- **Détaillant** : revendeur en magasin ou aux marchés de proximité, souks hebdomadaires, marchés municipaux ou aux marchands ambulants. Dans cette catégorie sont également intégrées les grandes et moyennes surfaces (GMS).
- **Groupements professionnels** : ce sont des associations ou réseaux d'associations professionnelles, qui défendent les intérêts des opérateurs, tels que : Union nationale des associations des marchés de gros des légumes et des fruits (UNAMGLF), Fédération

Marocaine des marchés de gros (FMMG), Fédération Interprofessionnelle Marocaine de production et d'exportation des Fruits et Légumes (FIFEL), etc.

#### 4. Typologie des circuits de distribution

Les circuits de commercialisation englobent la totalité des voies de distribution des produits relevant des filières étudiées dans cette analyse. L'objectif est de mettre en lumière le trajet emprunté par un produit, qu'il s'agisse de légumes ou de fruits, depuis le producteur jusqu'au consommateur, en considérant l'ensemble des intermédiaires potentiels et en faisant la distinction entre les circuits de commercialisation courts et les circuits longs, voire les circuits informels. Ainsi, la commercialisation des fruits et légumes s'opère à travers divers canaux, impliquant la participation de multiples acteurs. En raison des caractéristiques brutes et de la nature périssable des produits frais, le choix de chaque mode de distribution représente un enjeu majeur pour l'ensemble de la filière.

Figure 4: Intervenants dans les circuits de commercialisation des fruits et légumes

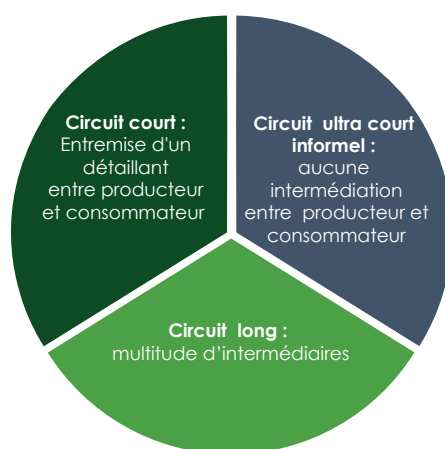


Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

Ainsi, les fruits et légumes frais peuvent être vendus directement par le producteur/ agrégateur au consommateur final ou passer par des grossistes, des intermédiaires, les grandes et moyennes surfaces (GMS) et/ou des primeurs/détaillants avant d'atterrir dans les plats des consommateurs finaux tels que les ménages, les restaurants hors domicile (RHD) et les restaurants collectifs<sup>20</sup>. Au Maroc, la commercialisation de la production légumière et fruitière est assurée essentiellement à travers des circuits longs malgré le développement du circuit de commercialisation en direct par des producteurs indépendants ou des intermédiaires commerçants, par des agrégateurs, par les GMS ou via les circuits informels dans les souks hebdomadaires et les marchés locaux.

<sup>20</sup> La restauration hors domicile englobe toutes les activités de restauration qui ne se déroulent pas à domicile, c'est-à-dire en dehors de la sphère privée (les restaurants, les cafés, les établissements de restauration rapide, les food trucks, les services de traiteur, etc.). La restauration collective se réfère à la fourniture de repas en grande quantité à un groupe spécifique de personnes dans un cadre institutionnel ou collectif (les écoles, les hôpitaux, les maisons de retraite, les prisons, les casernes militaires, etc.).

Figure 5: Diagramme général de commercialisation des fruits et légumes au Maroc



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

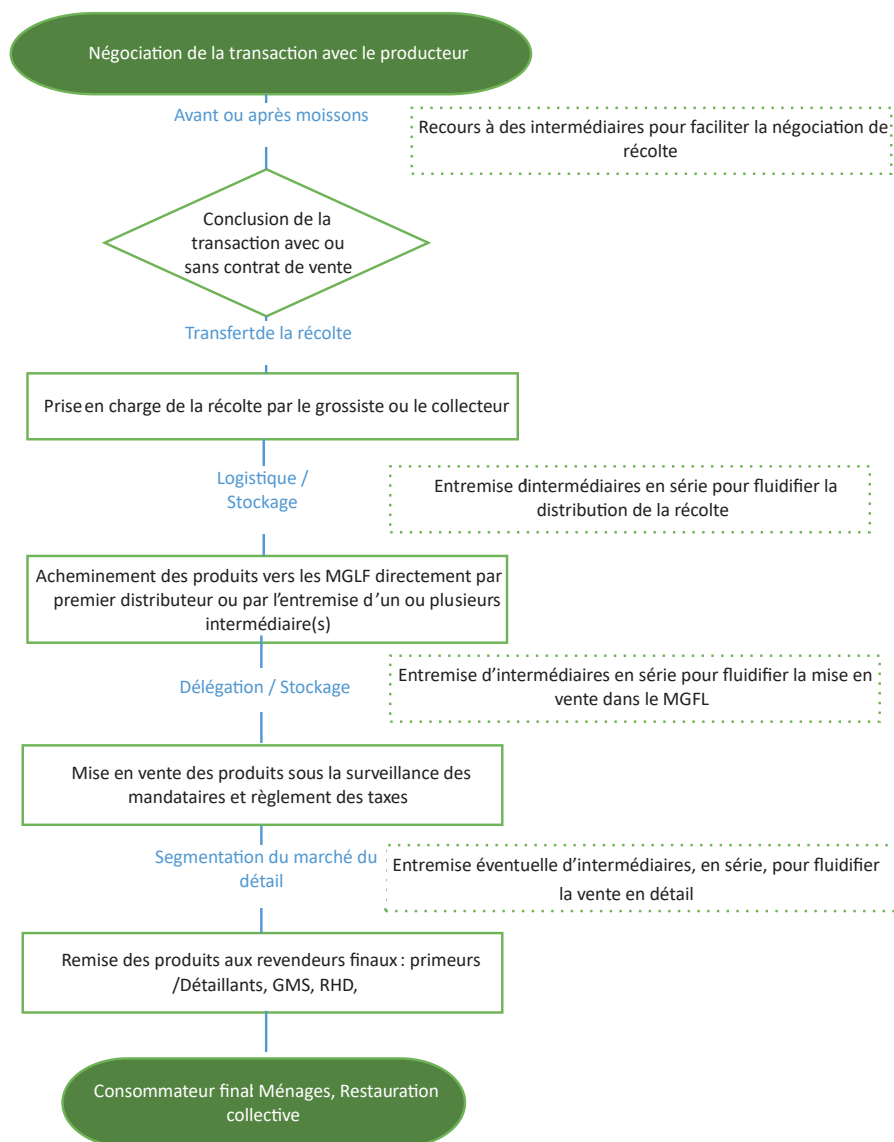
#### 4.1. Circuit long

Les circuits longs se caractérisent par l'existence d'une multitude d'intermédiaires qui œuvrent tout au long de l'acheminement du produit du producteur jusqu'au consommateur final<sup>21</sup> (voir figure n°6). Dans ce circuit peuvent se joindre au détaillant ou grossiste, en aval de la chaîne de commercialisation, des collecteurs qui achètent les produits en grande quantité directement au producteur afin de réduire les coûts et dans le seul but de les revendre à de nouveaux intermédiaires qui peuvent être :

- Un grossiste spécialisé ;
- Un collecteur ou grand colporteur ;
- Un semi-grossiste qui joue le rôle d'intermédiaire entre le grossiste et le détaillant. Il est considéré également comme étant un offreur de légumes et fruits, puisqu'il permet d'alimenter le marché de manière indirecte ;
- Un commissionnaire, intermédiaire de commerce, courtier ou agent commercial qui agit en son nom propre, ou sous un nom social, pour le compte d'un commettant (producteur, collecteur ou grossiste). Il se distingue du mandataire (au sens du Code de commerce) en ce sens qu'il agit en son propre nom et du courtier, puisque contrairement à ce dernier, il est véritablement partie au contrat qu'il conclut dans l'intérêt d'autrui. Il ne peut se porter contrepartie, c'est-à-dire qu'il ne peut acheter ou vendre lui-même la marchandise qu'il est chargé de vendre ou d'acheter à un tiers.
- Un courtier qui peut également se greffer à ce canal de distribution long. Son rôle est de faire connaître un produit à de potentiels acheteurs, sans forcément devenir propriétaire de la marchandise. Il crée un lien dans le but de favoriser une transaction.

<sup>21</sup> Le marché des fruits et légumes au Maroc est souvent qualifié de tricéphale, avec la prédominance de trois principaux canaux de distribution : les marchés de gros, les collecteurs et le marché informel.

Figure 6: Circuit long de commercialisation des fruits et légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

Ce circuit demeure toujours critiqué (du moins dans le débat public) dans la mesure où il conduit à :

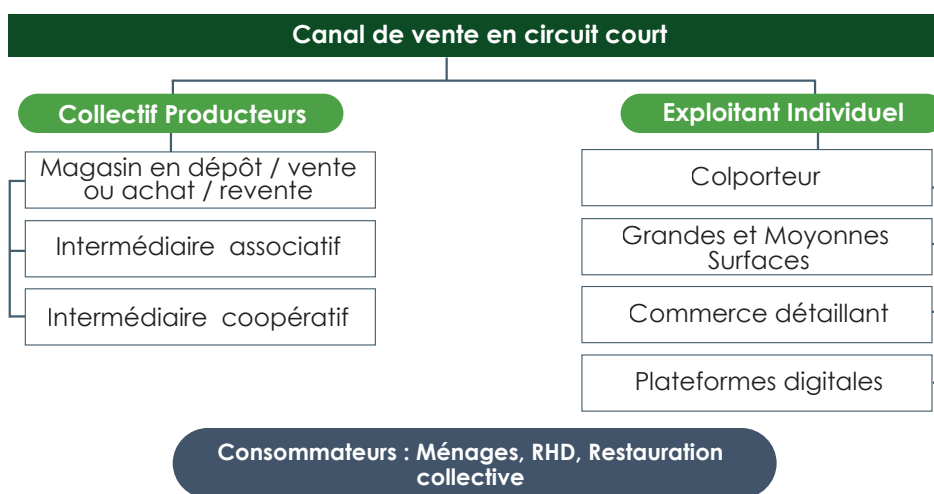
- La détérioration du pouvoir d'achat du consommateur final sous l'effet de l'incidence des marges commerciales de chaque intermédiaire sur le prix de vente en détail ;
- La perte de contact entre producteurs, détaillants et clients finaux. Il sera aussi fortement dépendant des grossistes qui assurent l'acheminement des produits.
- L'augmentation des coûts des contrôles d'hygiène par les services compétents (ONSSA) au niveau de chaque stade du processus de distribution et de commercialisation. Aussi, ces circuits sont critiqués par le manque de traçabilité des produits ;

- Déperditions faute du respect du conditionnement (chaîne de froid) et la multiplication des opérations de manutention des produits.

#### 4.2. Circuit court

Le canal "circuit court" signifie qu'il existe un intermédiaire entre producteur (collectif ou individuel) et le consommateur : colporteur, magasin en dépôt / vente ou achat / revente ; commerçant détaillant ; Grandes et Moyennes Surfaces ; intermédiaire coopératif ; plateformes numériques, etc.

Figure 7: Circuit court de commercialisation des fruits et légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

Le circuit court de commercialisation de fruits et/ou légumes comprend souvent un ou deux intermédiaires entre le producteur et le consommateur, notamment à travers les colporteurs, GMS, primeurs détaillants et les plateformes digitales. En évitant les circuits de distribution traditionnels, les producteurs peuvent ainsi réduire leur dépendance à l'égard des intermédiaires et conserver une plus grande part de la valeur ajoutée de leurs produits. Cela peut se traduire par des prix plus compétitifs pour les consommateurs et/ou des revenus plus élevés pour les agriculteurs. Pour les consommateurs, les circuits courts favorisent une meilleure traçabilité des produits, de telle sorte qu'ils sont souvent en mesure de connaître l'origine exacte des produits qu'ils achètent. Cela renforce la confiance des consommateurs dans la qualité et la sécurité alimentaire des produits locaux.

D'un point de vue qualitatif, en raccourcissant la chaîne d'approvisionnement, les fruits et légumes parviennent plus rapidement des champs à la table du consommateur, ce qui garantit leur fraîcheur et leur qualité.

Par ailleurs, la multiplication des plateformes digitales de commercialisation des fruits et légumes, constitue, à ce titre, une alternative au circuit traditionnel à même de proposer des solutions valables pour désintermédier la chaîne, et une meilleure redistribution de la valeur

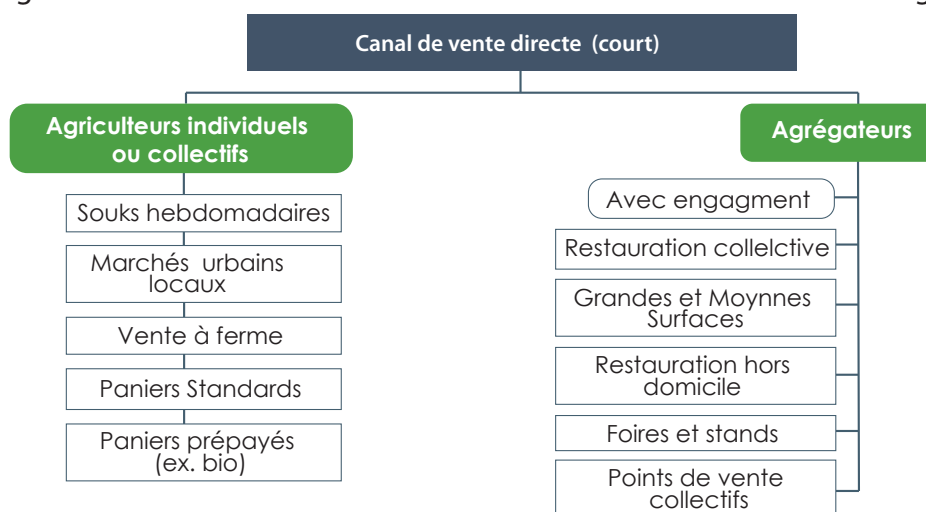


égalitaire et un renforcement de la traçabilité des produits. Ces plateformes permettent aux détaillants de faire face à plusieurs contraintes liées au circuits traditionnel : multiplicité d'intermédiaires et des grossistes des marchés de gros, coûts liés au déplacement et aux négociations avec les acteurs du marché de gros, coûts logistiques à l'intérieur du marché de gros, manque du contrôle de qualité, coûts d'acheminement vers les points de vente, etc. D'un point de vue organisationnel, les plateformes digitales représentent une forme d'agrégation ex-post qui n'intervient qu'au moment de la récolte et non pas en amont au moment même de la préparation du terrain ce qui est typiquement le modèle de l'agrégation classique mais qui se caractérise par un engagement contractuel de vente.

#### 4.3. Circuit ultra-court : vente directe

Le canal ultra-court, à savoir la vente directe, ne compte aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur. En se limitant à une seule transaction, ce circuit permet un contrôle direct du marché, mais nécessite de la part du producteur une organisation commerciale. Cette vente directe peut être formelle (pour les agrégateurs) comme elle peut être informelle (agriculteurs individuels ou collectifs).

Figure 8: Circuit ultra-court de commercialisation des fruits et légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

Dans ce contexte, la loi n°37.21, qui établit des mesures spéciales concernant la commercialisation directe des fruits et légumes dans le cadre de l'agrégation agricole<sup>22</sup>, a été récemment adoptée (le 29 juillet 2021). Cette loi permet désormais aux agriculteurs disposant d'unités de conditionnement de fruits et légumes de commercialiser leurs produits sans être

<sup>22</sup> Un contrat préétabli stipulant que l'agrégateur (personne physique ou morale de droit public ou privé y compris les organisations des producteurs) s'engage notamment, à encadrer les producteurs agrégés et à acquérir leur production selon les termes définis dans le contrat d'agrégation. De leur part, les producteurs agrégés s'engagent à respecter l'itinéraire technique recommandé par l'agrégateur et à lui livrer la production convenue.

tenus de passer par les marchés de gros de fruits et légumes, et limite ainsi l'intervention des intermédiaires. Bien que cette loi puisse contourner les marchés de gros de fruits et légumes, ses partisans voient dans les mesures spéciales relatives à la commercialisation directe dans le cadre de l'agrégation agricole une solution idéale dotée de nombreux avantages :

- Sur le plan de l'hygiène, les produits stockés par les unités d'agrégation sont soumis à des examens de conformité aux normes, tout comme ceux effectués lors des exportations. Cela constitue une amélioration par rapport aux pratiques usuelles au niveau des marchés de gros de fruits et légumes ;
- En ce qui concerne la commercialisation, l'accès direct des agrégateurs aux plateformes de vente permettrait de réduire, voire d'éliminer, l'intervention des intermédiaires potentiels qui interfèrent souvent à différentes étapes du circuit de commercialisation ;
- L'agrégation faciliterait la mutualisation des risques entre les agrégateurs et les agrégés: le risque de production est principalement pris en charge par les agriculteurs, tandis que le risque de commercialisation est principalement assumé par les agrégateurs. L'utilisation des solutions d'assurance adaptées permettrait de gérer ces risques pour les deux parties ;
- En ce qui concerne le soutien du pouvoir d'achat des ménages, le fait que les produits agrégés ne soient pas assujettis à la redevance d'accès aux marchés de gros, pourrait avoir un impact positif sur les offres compétitives des agrégateurs. De plus, l'élimination de la cascade des marges prélevées par les intermédiaires pourrait également contribuer à maintenir des prix compétitifs pour les consommateurs.

D'autre part, les opposants de cette loi soulignent que ses avantages doivent être nuancés, car elle est susceptible de :

- Favoriser les grandes structures dans le secteur agricole au détriment de l'autonomie des petits producteurs, qui peuvent se trouver en situation de dépendance économique vis-à-vis des agrégateurs qui disposent d'une puissance d'achat importante ;
- Priver les Communes d'une partie de leurs ressources propres ;
- Miner les efforts déjà entrepris pour moderniser les marchés de gros de fruits et légumes, tant en termes de réglementation, d'équipement que de mode de gestion.

Si le cadre légal actuel (la Loi 37.21 précitée) permet aux agrégateurs de mettre en vente directement, et avec engagement, leurs produits sans passer par les MGFL à différents clients potentiels (détaillants, restauration collective, GMS, RHD , Points de vente collectifs), la vente directe peut également s'effectuer selon un circuit informel où le producteur met en vente

ses produits par ses propres moyens, sans passer ni par MGFL, ni par un intermédiaire, à travers : les souks hebdomadaires, les marchés urbains locaux, la vente à ferme, les paniers standards, les paniers prépayés (ex. les produits dits bio), etc.

Souvent, ce genre de circuit est fortement présent dans les villes qui ne possèdent pas de véritable MGFL. Faute d'infrastructures spécifiques, les producteurs organisent la vente dans des rues et des parkings près des marchés de détail, où les camions s'arrêtent. Parfois, il s'agit d'une concentration de dépôts des grossistes locaux « semi-formels ».

Les débouchés de ces circuits sont constitués des marchés informels à l'image des souks hebdomadaires, des grands marchés urbains, et des petits marchés des quartiers, les tabliers dans les rues, les kiosques et les vendeurs ambulants.

Ce volet traduit une situation d'insécurité alimentaire qui a un impact sur tous les niveaux de la chaîne de commercialisation. En outre, ces circuits sont caractérisés par une opacité d'information sur les prix et sur l'offre, les marchés ne sont pas transparents, les prix fluctuent de jour en jour et il existe un recours massif au marchandage pour la fixation des prix et des marges. Pourtant, ce type de circuit semble le mieux adapté aux besoins des classes sociales à revenus modestes qui ne fréquentent pas les grandes surfaces et les magasins structurés. En effet, et faute de moyens de conservation, ou étant dans l'incapacité de s'offrir des fruits et légumes en quantité et qualité supérieures, cette catégorie de consommateurs préfère acheter quotidiennement ses légumes et fruits, à proximité, en petites quantités.

Ainsi, le développement des circuits parallèles et informels constitue une réalité du secteur soulignant une tendance croissante à contourner le réseau établi. Ces circuits alternatifs peuvent engendrer des pertes de traçabilité et de qualité, compromettant également la crédibilité du système de distribution formel.

Seulement, il y a lieu de souligner que la frontière entre ces trois circuits de commercialisation n'est pas parfois étanche : souvent les grossistes formels utilisent les secteurs semi-formels et informels pour la distribution de demi-gros et de détail de leurs produits, ce qui mène à un circuit mixte formel-informel. La quantité de produits qui peut être distribuée à travers le circuit de détail formel est trop restreinte.

### **5. Le cadre légal et réglementaire régissant la filière**

Il convient de signaler qu'il n'existe pas de textes législatifs et réglementaires spécifiquement dédiés au fonctionnement de la filière des fruits et légumes. En revanche, des dispositions afférentes à différents aspects de la chaîne de valeur agricole ainsi qu'à l'encadrement des marchés des fruits et légumes, notamment des marchés de gros, sont prévues dans plusieurs textes dispersés :

■ **Article 35 de la constitution de 2011 dispose** : dans la rubrique relative aux libertés et droits fondamentaux, cet article énonce les droits de propriété ainsi que la liberté d'entreprendre et la libre concurrence. Il dispose que :

- Le droit de propriété est garanti.
- La loi peut en limiter l'étendue et l'exercice si les exigences du développement économique et social de la Nation le nécessitent. Il ne peut être procédé à l'expropriation que dans les cas et les formes prévus par la loi.
- L'Etat garantit la liberté d'entreprendre et la libre concurrence. Il œuvre à la réalisation d'un développement humain et durable, à même de permettre la consolidation de la justice sociale et la préservation des ressources naturelles nationales et des droits des générations futures.
- L'Etat veille à garantir l'égalité des chances pour tous et une protection spécifique pour les catégories sociales défavorisées.

Cet article affirme donc plusieurs principes fondamentaux dans le domaine économique et de la propriété privée au Maroc. Il garantit tout d'abord le droit à la propriété privée, tout en spécifiant que cette propriété doit être acquise, utilisée ou cédée conformément à la loi. Ensuite, il énonce la liberté d'entreprendre, précisant que toute activité économique ne peut être restreinte que dans les limites prévues par la loi. Enfin, l'article garantit la libre concurrence, soulignant l'importance de la concurrence sur les marchés économiques du pays.

■ **Dahir n° 1-62-008 du 2 ramadan 1381 (7 février 1962) relatif à l'attribution des charges de mandataires des marchés de gros des communes urbaines** : c'est le premier texte qui régit l'exploitation des MGFL à travers des agréments administratifs octroyés gratuitement par l'Etat à des mandataires désignés par le ministre de l'intérieur. Ce dernier a fixé, par arrêté ministériel du 22 mai 1962, les clauses d'un cahier des charges formant statut du mandataire et règlement du marché de gros. Cet arrêté détermine notamment les conditions d'aptitude à la charge du mandataire, la procédure de nomination, la durée du mandat, le taux de la taxe autorisée, les modalités de rémunération du mandataire, les règles applicables à l'exploitation du marché contrôle administratif ainsi que les sanctions administratives.

Il est important de noter que ce Dahir s'inscrit dans un contexte historique spécifique. Il vise à mettre en place un régime particulier pour l'attribution des charges de mandataires des marchés de gros, nommément et en guise de récompense, à des personnes ayant contribué au mouvement de résistance nationale pendant la période du protectorat. Par conséquent, l'attribution des charges vacantes au sein des marchés de gros sont réparties par moitié entre les résistants et le secteur libre (avec une priorité pour les premiers). Celles réservées à la première catégorie sont attribuées soit indirectement via le Haut-Commissariat aux Anciens

Résistants et Anciens Membres de l'Armée de Libération qui en effectue la répartition entre ses membres, soit directement aux résistants désignés par cette même institution. Par ailleurs, les uns et les autres devraient remplir les conditions d'aptitude exigées par l'arrêté ministériel y afférent.

■ **Loi n° 15-95 formant le Code de commerce (promulguée par Dahir n° 1-96-83 du 15 rabii 1417 (1 août 1996))** : le Code de commerce prévoit des dispositions spécifiques concernant les commissionnaires et qui se prêtent au rôle joué par les mandataires des marchés de gros. Le commissionnaire (mandataire) est ainsi défini comme étant une personne physique ou morale qui, agissant pour le compte d'un ou plusieurs producteurs, commerçants ou acheteurs, qui prend en charge la commercialisation de produits sur un marché de gros selon les modalités suivantes :

- Inscription au registre des mandataires : Les mandataires doivent être inscrits au registre des mandataires, tenu par le gestionnaire du marché de gros. Cette inscription est obligatoire pour exercer cette activité.
- Obligations du mandataire : Le mandataire a des obligations envers les producteurs ou les commerçants qu'il représente. Il doit agir de manière fidèle et diligente dans l'intérêt de ses mandants. Il est également tenu de rendre compte de ses opérations de commercialisation et de reverser les sommes dues aux mandants.
- Responsabilité du mandataire : Le mandataire est responsable des actes qu'il accomplit dans le cadre de sa mission de commercialisation. Il est tenu de respecter les lois et les règlements en vigueur et de préserver les intérêts de ses mandants.
- Rémunération du mandataire : Les modalités de rémunération du mandataire, y compris les commissions ou les honoraires, sont généralement fixées dans un contrat écrit entre le mandataire et ses mandants.
- Durée du mandat : Le mandat du mandataire peut avoir une durée déterminée ou indéterminée, en fonction des accords entre les parties. Il peut également être révocable ou irrévocable, selon les termes du contrat.
- Litiges et médiation : En cas de litige entre le mandataire et ses mandants, le Code de commerce prévoit des mécanismes de médiation et de résolution des conflits.

■ **Loi organique n° 111-14 relative aux régions (promulguée par le Dahir n° 1-15-83 du 7 juillet 2015)** : la région procède, dans le cadre de ses domaines de compétences propres liées au développement régional à la promotion des marchés de gros régionaux. Toutefois, le texte reste muet sur la nature des produits et des activités à exercer au sein de ses marchés de gros. D'autant plus que le terme « promotion » fait de cette compétence propre de la

région une compétence « non exclusive », qui devrait être exercée avec d'autres acteurs par le moyen de contractualisation Etat-Région ou de coopération entre Collectivités Territoriales.

■ **Loi organique n°113-14 relative aux communes, notamment l'article 83 (promulguée par le Dahir n°1-15-85 du 7 juillet 2015) :** ce texte de loi dispose que la commune procède, dans le cadre de ses compétences propres, en parallèle avec d'autres acteurs du secteur public et/ou privé, à la création de MGFL. A ce titre, cette loi organique ne spécifie pas si la commune a l'exclusivité ou pas dans la création de ces marchés où il s'agit plutôt d'équipements collectifs dont l'investissement devient ouvert aux opérateurs privés et autres organes publics. Par ailleurs, un marché de gros de fruits et légumes, créé par une commune ou par une région peut être géré moyennant différents mode de gestion allant de la gestion directe (en régie) à la création de société de développement local ou régional (SDL ou SDR) en passant par la gestion par affermage, la gestion déléguée (selon la loi 54-05), le groupement intercommunal ou encore le groupement entre collectivités territoriales.

En se référant aux deux textes de loi, la gestion des marchés de gros des fruits et légumes au Maroc est une responsabilité partagée entre les communes (ou municipalités) et les autorités régionales ou centrales. A différents niveaux du découpage géographiques, ces structures de gouvernance peuvent exercer, individuellement ou collectivement, différentes compétences et prérogatives, par le biais des décisions réglementaires ayant force de règlement intérieur spécifique :

- **La planification et l'aménagement :** les régions sont responsables de la planification et de l'aménagement de leur territoire, y compris des infrastructures liées aux marchés de gros des fruits et légumes. Les communes peuvent jouer un rôle dans la planification urbaine et l'aménagement du territoire, y compris la localisation et la création de nouveaux marchés de gros ou l'expansion des marchés existants.
- **La gestion des infrastructures :** les communes (et les régions) sont appelées à superviser la gestion, la maintenance et le développement des infrastructures des marchés de gros. Cela inclut les bâtiments, les installations de stockage, les zones de chargement et de déchargement, etc.
- **Fixation des tarifs et des taxes :** Les communes ont le pouvoir de fixer les tarifs et les taxes associés à l'utilisation des infrastructures des marchés de gros. Ces tarifs peuvent contribuer au financement de l'entretien et de la gestion des installations.
- **Le soutien aux acteurs locaux :** les régions comme les communes militent pour promouvoir le secteur agroalimentaire, y compris la production, la distribution et la commercialisation de fruits et légumes. Elles peuvent mettre en place des programmes de soutien à l'agriculture et à l'agroalimentaire.

- **Le contrôle sanitaire et qualité** : Les régions peuvent participer au contrôle sanitaire et à l'application des normes de qualité dans les marchés de gros des fruits et légumes. Elles peuvent veiller à ce que les produits commercialisés respectent les réglementations en matière de sécurité alimentaire.

- **La facilitation du commerce** : Les régions et les communes peuvent faciliter le commerce des produits agricoles en simplifiant les procédures administratives, en favorisant l'accès aux marchés et en encourageant les échanges entre les producteurs et les acheteurs.

- **La promotion des filières locales** : Les régions peuvent soutenir les filières locales de fruits et légumes en encourageant la production locale, en développant des labels de qualité, et en promouvant la consommation de produits régionaux.

- **Surveillance et réglementation** : Les communes peuvent exercer une surveillance régulière des activités sur les marchés de gros pour s'assurer que les normes de sécurité, de salubrité alimentaire et d'hygiène sont respectées. Elles peuvent également mettre en place des règles de fonctionnement spécifiques pour les marchés.

■ **Loi n° 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence (promulguée par le Dahir n° 1.14.116 du 30 juin 2014)**, telle que modifiée et complétée : c'est la loi de référence ayant pour objectif la régulation et la promotion de la concurrence sur les marchés, la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles ainsi que les pratiques restrictives à la concurrence. S'agissant de la question spécifique des marchés de gros, cette loi prévoit dans son article 61 l'obligation de passage par les marchés de gros et énonce qu'il est «..interdit à tout producteur, importateur, grossiste ou prestataire de services :

4- dans les villes où existent des marchés de gros de fruits et légumes, des marchés de gros de poissons et des halles aux poissons, y compris les halles aux poissons situées sur le domaine public maritime et aménagées à l'effet de permettre la première vente des produits halieutiques :

- a. de ravitailler les grossistes, semi-grossistes ou détaillants en fruits, légumes et poissons destinés à la consommation immédiate et vendus en l'état et qui ne seraient pas passés par le carreau de ces marchés et de ces halles ;

- b. de détenir, de mettre à la vente ou de vendre des fruits, légumes ou poissons destinés à la consommation immédiate et vendus en l'état et qui ne seraient pas passés par le carreau de ces marchés et de ces halles... »

La seule exception envisagée par le texte de loi est les fruits et légumes destinés à l'exportation ou à l'industrie agroalimentaire, ce qui est une source de distorsions induites par cette asymétrie de la réglementation des marchés (intérieur versus extérieur).

■ **Loi n° 04-12 relative à l'agrégation agricole (promulguée par le Dahir n°1-12-15 du 17 juillet 2012)** : l'agrégation agricole est un modèle novateur d'organisation des agriculteurs autour d'acteurs privés ou d'organisations professionnelles (toute personne physique ou morale de droit public ou privé y compris les coopératives, les associations ou les groupements d'intérêt économique) pour la mise en œuvre d'un projet d'agrégation agricole. Ce modèle se base sur un contrat établi entre les agrégateurs détenant des unités de valorisation agro-industrielles et des producteurs à titre individuel ou organisé dans le cadre de coopératives ou de groupements d'intérêt économique (dénommés agrégés). Dans le cadre de ce contrat, l'agrégateur s'engage notamment, à encadrer les producteurs agrégés et à acquérir leur production selon les termes définis dans le contrat d'agrégation. De leur part, les producteurs agrégés s'engagent à respecter l'itinéraire technique recommandé par l'agrégateur et à lui livrer la production convenue. Ainsi, ce modèle d'organisation permet notamment, aux agro-industriels de sécuriser l'approvisionnement de leurs unités avec une production de qualité garantie et traçable et permet aux producteurs agrégés de bénéficier de techniques modernes de production, d'un accès au financement et des débouchés sur les marchés intérieur et extérieur.

■ **Loi n°37.21 édictant des mesures spéciales relatives à la commercialisation directe des fruits et légumes dans le cadre de l'agrégation agricole (promulguée par le Dahir n° 1-21-72 du 29 juillet 2021)** : composée de six articles, cette nouvelle loi vise notamment à assouplir les conditions de commercialisation des fruits et légumes, en évitant la multiplicité des intermédiaires. Dans ce cadre, la loi permet, après autorisation des autorités compétentes, aux agriculteurs disposant d'unités de conditionnement de fruits et légumes, de commercialiser leurs produits sans obligation de passer par les marchés de gros. Le texte fixe les conditions relatives à l'autorisation sus-indiquée, étant précisé que les intéressés doivent se conformer au cahier des charges qui sera spécialement établi à cet effet. En réponse à la problématique de la perturbation des chaînes d'approvisionnement (suite aux effets de la crise sanitaire et systémique liée à la propagation du virus Covid-19), cette dérogation à la loi 104.12 est susceptible de perdurer jusqu'au 31 décembre 2030.

■ **Loi n°57.19 relative au régime du patrimoine immobilier des collectivités** : elle vise à définir les règles applicables à ces biens (notamment ceux des marchés de gros) et à leur donner un cadre juridique qui assure leur gestion de manière raisonnable et leur garantit une protection, une bonne exploitation ainsi que la participation à des projets de développement local. Cette loi instaure la procédure et les conditions



d'attribution des biens collectifs publics et privés à de nouveaux bénéficiaires, notamment en matière d'annulation des actifs commerciaux et de tous types de droits sur les magasins collectifs au sein des marchés de gros. Ce texte de loi influence ainsi la manière dont les marchés de gros sont gérés, y compris la location, la cession ou la valorisation de ces installations.

■ **Loi n°25-08 portant création de l'Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires, ONSSA (promulguée par le dahir n°1-09-20 du 18 février 2009)** : l'ONSSA

est l'organisme public au Maroc chargé de la protection de la santé des consommateurs en ce qui concerne les produits alimentaires et les produits d'origine animale. Son rôle principal est de garantir la sécurité sanitaire des aliments et de veiller à ce que les produits mis sur le marché soient conformes aux normes de sécurité alimentaire. L'ONSSA joue donc un rôle crucial dans la protection de la santé des consommateurs marocains en veillant à ce que les aliments soient sûrs et conformes aux normes sanitaires. Ses actions contribuent à réduire les risques liés à la consommation d'aliments contaminés ou dangereux et à garantir la qualité des produits alimentaires sur le marché marocain. Au niveau de la filière des fruits et légumes, l'ONSSA joue un rôle essentiel dans le contrôle de la sécurité sanitaire des produits tout au long de la chaîne à travers :

- Les normes de qualité et de sécurité : L'ONSSA établit des normes de qualité et de sécurité alimentaire spécifiques pour les fruits et légumes. Ces normes définissent les critères de qualité, de taille, de maturité, d'hygiène et de sécurité que les produits doivent respecter pour être commercialisés.
- Le suivi des pesticides : L'ONSSA surveille la présence de résidus de pesticides dans les fruits et légumes pour garantir qu'ils ne dépassent pas les limites maximales autorisées. Des échantillons sont prélevés et analysés régulièrement.
- Le contrôle aux points de collecte : Lors de la collecte et de la commercialisation, l'ONSSA effectue des contrôles aux points de collecte, notamment dans les marchés de gros, pour vérifier la conformité des produits aux normes de sécurité alimentaire.
- Le transport et stockage : L'ONSSA surveille également les conditions de transport et de stockage des fruits et légumes pour éviter toute contamination ou altération des produits.
- Les contrôles aux frontières : L'ONSSA opère aux frontières pour inspecter les produits importés et exporter, en s'assurant qu'ils répondent aux exigences sanitaires et de qualité. Cela inclut la vérification de l'utilisation d'engrais, de pesticides et d'autres intrants agricoles conformément aux réglementations en vigueur.
- La gestion des alertes sanitaires : En cas de problèmes de sécurité alimentaire, l'ONSSA prend des mesures pour gérer les alertes sanitaires, retirer les produits non conformes du marché et informer le public.

■ **Loi n° 30-89 relative à la fiscalité des collectivités locales et de leurs groupements (promulguée par le Dahir n° 1-89-187 du 21 novembre 1989) :**

les impôts et taxes perçus au profit des communes urbaines et rurales comprennent la redevance sur les ventes dans les marchés de gros et halles aux poissons. Ainsi, les communes dans le ressort territorial desquelles sont implantés des marchés de gros de fruits et légumes et des halles aux poissons bénéficient d'une redevance calculée sur le montant brut des ventes en gros des fruits et légumes et de poisson effectué dans lesdits marchés et halles. Cette redevance est due par le vendeur, à l'occasion de la vente, dont il est tenu d'effectuer le versement, séance tenante, entre les mains de l'agent communal chargé d'en effectuer le recouvrement.

■ **Loi n° 94-13 relative à la vente en vrac, promulguée le 22 février 1994, régit la vente en vrac des produits alimentaires et non alimentaires au Maroc :**

Cette loi vise à protéger les consommateurs en leur garantissant la qualité et la sécurité des produits qu'ils achètent en vrac. L'Article 2 de cette loi dispose que « La vente en vrac est définie comme la vente de produits alimentaires ou non alimentaires sans emballage » et elle définit les produits, alimentaires et non alimentaires, concernés par cette pratique, dont notamment les fruits et légumes. Cette loi impose aux vendeurs en vrac les obligations suivantes :

- Article 5 : Les produits doivent être présentés de manière à permettre au consommateur de les identifier et de les choisir.
- Article 6 : Les produits doivent être conservés dans des conditions hygiéniques appropriées.
- Article : Les vendeurs doivent disposer d'un matériel et d'un équipement appropriés pour la vente en vrac.
- Article 8 : Les vendeurs doivent respecter les règles d'hygiène et de sécurité en vigueur.
- Article 9 : Les vendeurs doivent informer les consommateurs des caractéristiques des produits qu'ils vendent.
- Article 10 : Les vendeurs doivent tenir un registre des produits qu'ils vendent.
- Article 11 : Les vendeurs sont tenus de répondre aux demandes des consommateurs.
- Article 12 : Les vendeurs sont responsables des dommages causés aux consommateurs par les produits qu'ils vendent.

■ **Loi n° 112-12 relative aux coopératives au Maroc, promulguée le 21 novembre 2014, et qui abroge et remplace la loi n° 15-97 relative aux coopératives agricoles et la loi n° 83-10 relative aux coopératives de consommation** : elle s'applique à tous les types de coopératives, y compris les coopératives agricoles, les coopératives de consommation, les coopératives de services et les coopératives d'artisans et vise à moderniser le secteur coopératif marocain et à le mettre en conformité avec les meilleures pratiques internationales. La loi n° 112-12 est basée sur les principes fondamentaux suivants :

- L'adhésion volontaire et ouverte à tous ;
- La gestion démocratique ;
- La participation économique des membres ;
- L'autonomie et l'indépendance ;
- L'éducation, la formation et l'information ;
- La coopération entre les coopératives.

Ce texte de loi dispose que le fonctionnement de la coopérative est géré par ses membres. L'assemblée générale est l'organe suprême de la coopérative. Elle se réunit au moins une fois par an pour approuver les comptes annuels, le budget et les orientations stratégiques de la coopérative. Le conseil d'administration est responsable de la gestion de la coopérative. Il est composé de membres élus par l'assemblée générale. Le directoire ou le président est l'organe exécutif de la coopérative. Appliqué au secteur de l'agriculture, ce texte de loi constitue un cadre réglementaire visant à promouvoir le développement du secteur agricole à travers la coopération et la mutualisation des ressources entre les agriculteurs. Les coopératives sont ainsi censées contribuer à renforcer la compétitivité et la résilience des exploitations agricoles face aux défis économiques et environnementaux, puisqu'offrant plusieurs avantages : un meilleur accès aux marchés, des prix plus rémunérateurs, des services mutualisés, une meilleure formation et un meilleur accès au financement.

■ **Loi 03-12 relative aux interprofessions agricoles et halieutiques, promulguée par le Dahir n°4-12-14 du 27 chaabane 1443 (17 juillet 2012)** : définit les interprofessions agricoles et halieutiques, leurs statuts, rôles, missions, conditions, leur mode de fonctionnement et leur financement. Cette loi entre dans le cadre de la promotion des filières agricoles. Une interprofession est un groupement, à but non lucratif, de professionnels d'une même filière agricole ou halieutique. Elle a pour objectif de promouvoir le développement de la filière et de défendre les intérêts de ses membres. Les interprofessions ont plusieurs missions, notamment :

- La promotion des produits de la filière
- La recherche et le développement
- La formation
- La gestion des risques
- La négociation des prix
- La représentation de la filière auprès des pouvoirs publics

La création d'une interprofession est soumise à l'approbation du ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural et des Eaux et Forêts, et dont la gestion est assurée par un conseil d'administration composé de représentants des différentes catégories professionnelles de la filière. Le conseil d'administration élit un président et un bureau. Les interprofessions offrent plusieurs avantages, notamment une meilleure coordination entre les professionnels de la filière, une meilleure défense des intérêts de la filière et une meilleure compétitivité de la filière.

■ **Loi n°13-83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises, promulguée par dahir n°1-83-108 du 9 moharrem 1405 (5 octobre 1984)** : cette loi établit un cadre juridique pour prévenir et réprimer les différentes formes de fraudes qui peuvent survenir lors de la commercialisation des marchandises. Les principales dispositions de cette loi comprennent des mesures visant à protéger les consommateurs contre les produits contrefaits ou falsifiés, à garantir la conformité des produits aux normes de qualité et de sécurité, ainsi qu'à punir les auteurs de fraudes commerciales. Cette loi exclut de son champ d'application des fruits et légumes vendus à l'état cru, fermentés ou corrompus du contrôle (article 15). Cette exclusion est susceptible de créer une distorsion à la concurrence puisque les mêmes produits conditionnés sont soumis au contrôle, tandis que les produits frais ne le sont pas, ce qui risque d'entraîner des problèmes de qualité et de sécurité alimentaire pour les consommateurs.

■ **Loi-cadre n° 99-12 du 6 mars 2014 portant charte nationale de l'environnement et du développement durable** : Elle vise à mettre en place un cadre juridique pour la protection de l'environnement et la promotion du développement durable au Maroc. Cette loi est une réponse aux défis environnementaux et sociaux auxquels le Maroc est confronté, tels que la désertification, la pollution, la pauvreté et les changements climatiques. Les objectifs de la loi-cadre sont les suivants :

- Préserver l'environnement et les ressources naturelles
- Promouvoir le développement durable

- Améliorer la qualité de vie des citoyens
- Lutter contre la pauvreté et les inégalités sociales

La loi-cadre est en cours de mise en œuvre. Le gouvernement marocain a mis en place plusieurs programmes et initiatives pour atteindre les objectifs de la loi-cadre. Cependant, La mise en œuvre de la loi-cadre est confrontée à plusieurs défis, notamment :

- Le manque de moyens financiers
- Le manque de capacité institutionnelle
- Le manque de sensibilisation du public

■ **Loi n° 28-07, promulguée le 30 juillet 2010, relative à la sécurité sanitaire des produits alimentaires au Maroc :** cette loi vise à garantir la sécurité sanitaire des produits alimentaires tout au long de la chaîne alimentaire, de la production à la consommation. Cette loi est une réponse aux risques croissants liés à la sécurité alimentaire, tels que les contaminations microbiologiques, les intoxications alimentaires et les maladies transmises par les aliments. La loi s'applique à tous les produits alimentaires, y compris les produits primaires, les produits transformés et les aliments pour animaux. Elle s'applique également à tous les acteurs de la chaîne alimentaire, y compris les producteurs, les transformateurs, les distributeurs et les restaurateurs. La loi contient plusieurs dispositions, notamment :

- L'obligation pour les opérateurs du secteur alimentaire de mettre en place un système de sécurité sanitaire des aliments
- L'obligation de mise en place d'une procédure de traçabilité des produits alimentaires
- L'obligation d'étiquetage des produits alimentaires
- La mise en place d'un système de contrôle officiel de la sécurité sanitaire des aliments
- La création d'une agence nationale de sécurité sanitaire des aliments (ONSSA)

Après la création de l'ONSSA, cette dernière est responsable de la mise en œuvre de la loi.

■ **Dahir (9 ramadan 1331) formant Code des obligations et des contrats (B.O. 12 septembre 1913) :** l'article 497 dispose que " En cas de vente de fruits sur l'arbre des produits d'un potager ou d'une récolte pendante, les fruits ou légumes sont aux risques du vendeur jusqu'au moment de leur complète maturation".

Il en ressort globalement que:

- Premièrement, cela signifie que jusqu'à ce que les fruits ou légumes soient pleinement matures, le vendeur conserve la responsabilité de veiller à leur santé,

leur qualité et leur développement appropriés. Cela peut impliquer la protection contre les maladies, les ravageurs ou les dommages environnementaux qui pourraient compromettre la récolte. Le vendeur doit donc prendre toutes les mesures nécessaires pour garantir que les produits restent en bon état jusqu'à leur pleine maturation.

- Deuxièmement, cela place également une responsabilité sur l'acheteur de prendre possession des produits une fois qu'ils ont atteint leur pleine maturité. À ce stade, les risques associés à la récolte, tels que les dommages pendant le transport ou le stockage, incombent à l'acheteur. C'est à ce moment que la transaction est considérée comme complète et que la propriété des produits est transférée de manière effective de vendeur à acheteur.
- Enfin, cette disposition met en évidence l'importance de la communication claire entre les parties prenantes dans de telles transactions. Il est essentiel que les termes de la vente, y compris les responsabilités en matière de risques et de propriété, soient convenus et compris par toutes les parties dès le départ. Cela peut aider à éviter les conflits potentiels et à garantir une transaction transparente et équitable pour toutes les parties impliquées.

### **III. STRUCTURE ET ORGANISATION DES MARCHÉS DE FRUITS ET LÉGUMES AU MAROC**

L'étude du fonctionnement concurrentiel des marchés des fruits et légumes s'est basée sur le paradigme structure-comportement-performance (SCP), qui est un modèle d'analyse proposant une approche systémique à même d'identifier les facteurs qui influencent la performance allocative et le comportement concurrentiel de la filière. Selon ce modèle, la structure du marché influence le comportement des acteurs qui détermine, à son tour, la performance de la filière, notamment en matière de fonctionnement concurrentiel. En intégrant ces trois dimensions, il est possible d'identifier des opportunités d'amélioration et de développer des stratégies visant à optimiser la structure, le comportement et la performance de la chaîne d'approvisionnement de la filière dans le but de surpasser les obstacles potentiels à la concurrence.

#### **1. Structure de l'offre**

##### **1.1. La structure agraire**

La problématique du foncier demeure le principal frein au développement des exploitations modernes au Maroc. En effet la structure agraire est marquée par le morcellement excessif et la parcellisation des terres agricoles et dont la composition se présente comme suit :

- Micro-exploitations : ne dépassant pas 1 hectare et représentant près de 8% du total de la superficie agricole utile et ayant comme mode de gestion celui dit traditionnel et familial.
- Exploitations moyennes : entre 1 et 5 hectares dominant la structure foncière au Maroc et représentant 70% de la superficie agricole utile.
- Grandes exploitations agricoles : ayant une superficie dépassant 5 hectares et qui représentent 22% de la superficie agricole utile. Ces exploitations sont mieux organisées et gérées par des modes de gestion modernes et innovants<sup>23</sup>.

Il en ressort que la majorité des exploitations agricoles au Maroc sont de petite taille. De nombreuses familles dépendent de l'agriculture pour leur subsistance, et elles exploitent des parcelles relativement modestes. En sus, le pays est caractérisé par la coexistence de différents types de systèmes de propriété foncière, notamment la propriété privée et la propriété collective. Certaines terres sont ainsi détenues par des particuliers, tandis que d'autres sont gérées collectivement, souvent par des communautés locales<sup>24</sup>. Dans ce contexte d'absence de leviers juridiques suffisants pour limiter le morcellement excessif des terres agricoles, il est difficile de mettre en place des stratégies de développement intégrées en la prédominance des petites superficies, majoritairement dédiées à la culture vivrière.

Par ailleurs, cette structure a justifié l'adoption de différentes stratégies comme la stratégie de l'aménagement des périmètres d'irrigation et celle de la superficie minimum d'exploitation. Des potentialités en matière de politiques agricoles qui peuvent pallier cette caractéristique structurelle subsistent encore à travers le développement des modèles de l'économie solidaire pour les micro exploitations, et des modes d'organisation professionnelle (type agrégation) autour des exploitations moyennes. Par ailleurs, la résolution de cette problématique nécessite une approche globale, comprenant des réformes foncières, des politiques agricoles adaptées, la promotion de pratiques durables, la sécurisation des droits fonciers, et une gestion efficace des ressources naturelles. L'implication active des parties prenantes, y compris les agriculteurs, les gouvernements, la société civile et le secteur privé, est essentielle pour trouver des solutions durables, en particulier dans la filière des fruits et légumes.

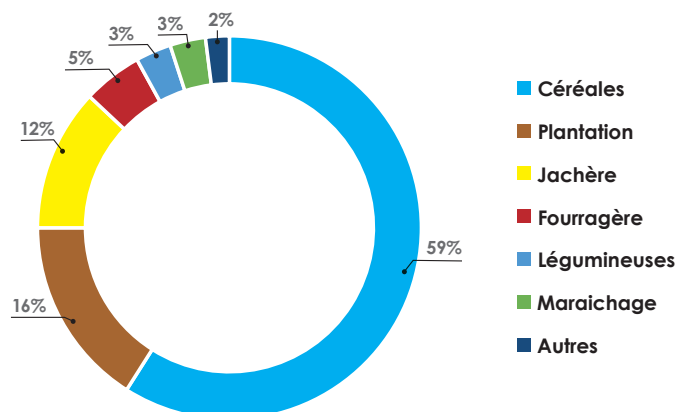
Avec une superficie totale de près de 8,7 millions d'hectares, la surface agricole utile (SAU) offre une diversité de systèmes agro climatiques propices à la production d'une large gamme de produits agricoles. La prédominance des céréales, couvrant 59% de la SAU, et la présence significative de jachère (12% de la SAU), reflètent les vastes possibilités d'intensification et de reconversion agricole. Toutefois, des disparités de rentabilité entre les différentes

<sup>23</sup> Les Domaines, Delassus ou Arbor Holding sont des exemples de structures opérant dans cette tranche.

<sup>24</sup> La question de l'héritage impacte amplement cette structure puisque induisant une division perpétuelle des terres agricoles.

utilisations des terres sont observées : bien que les céréales occupent une part majoritaire de la SAU (59%), leur contribution à la valeur totale de la production agricole est limitée à seulement 18%. En revanche, le maraîchage, représentant seulement 3% de la SAU, contribue à hauteur de 21% à la production agricole globale. Les plantations, y compris celles d'oliviers, couvrent quant à elles 16% de la SAU. Parfois, l'extension de la culture des céréales se fait sur des terres marginales, rendant ainsi l'activité agricole encore plus précaire dans ces zones. La prévalence des céréales dans la SAU rend l'agriculture peu diversifiée et donc plus vulnérable aux aléas climatiques, ce qui a des répercussions sur la variabilité de la production et la croissance du secteur.

Figure 9: Répartition de la surface agricole utile selon le type de culture



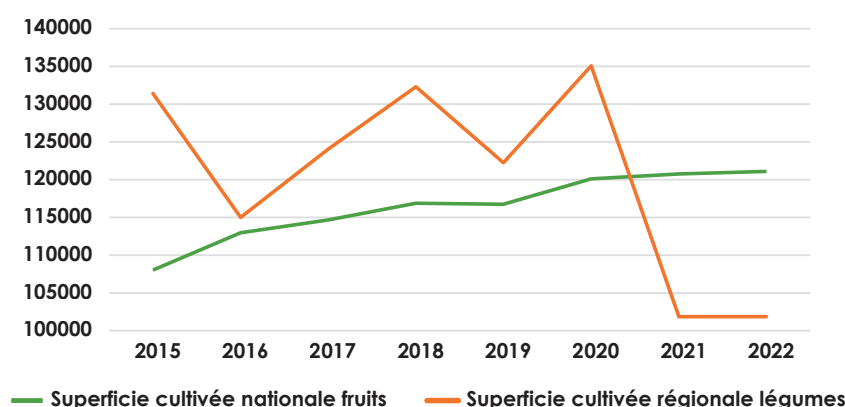
**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.**

D'un autre côté, la cultivation et la mobilisation des terres agricoles utiles a connu une dynamique contrastée dans le temps et dans l'espace. En effet, l'évolution de la superficie cultivée entre 2015 et 2022 pour les produits concernés par l'étude (figure n°10) montre une baisse tendancielle (très marquée depuis 2021) pour les légumes contre une tendance haussière des terres dédiées aux plantations fruitières, avec une certaine stabilité de ces dernières contre une fluctuation erratique, d'une année à l'autre, pour les premières. Ce désinvestissement dans les légumes au profit des fruits s'explique éventuellement par un arbitrage basé sur la rentabilité perçue. En effet, les producteurs sont de plus en plus attirés par les fruits en raison de leur rentabilité perçue supérieure par rapport aux légumes, que ce soit au niveau du marché national ou au niveau des exportations<sup>25</sup>. Les fruits peuvent souvent être vendus à des prix plus élevés sur le marché, ce qui peut inciter les agriculteurs à se tourner davantage vers leur production.

<sup>25</sup> Le développement récent de la filière des fruits rouges (cerises, fraises et myrtilles) en est un parfait exemple.



Figure 10: Evolution annuelle de la superficie cultivée des fruits et légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

La structure agraire définit ainsi les bassins de production : il s'agit des régions géographiques où une activité agricole spécifique est concentrée et prospère en raison de conditions climatiques, de la qualité des sols ou d'autres facteurs favorables. Le tableau n°1 présente la répartition de la superficie cultivée par région et par produit remarquable définissant ainsi les principaux bassins de production de ces produits au niveau national.

Tableau 1: Structure agraire par région et par produits (en %)

	PDT	Tomate	Oignon	Carotte	Pomme	Banane	Agrume
Béni Mellal-Khénifra	5%	1%	10%	5%	1%	0%	13%
Draa-Tafilalet	5%	1%	2%	6%	37%	0%	0%
Dakhla-Oued Eddahab	0%	3%	0%	0%	0%	0%	0%
Fés-Meknès	18%	4%	34%	7%	28%	0%	4%
Casablanca-Settat	20%	13%	24%	50%	0%	0%	0%
Guelmim-Oued Noun	0%	1%	0%	2%	0%	2%	0%
Marrakech-Safi	4%	8%	16%	7%	8%	0%	13%
Oriental	6%	3%	1%	2%	2%	0%	17%
Rabat-Salé-Kénitra	22%	13%	6%	11%	11%	46%	21%
Souss-Massa	3%	47%	1%	7%	1%	51%	31%
Tanger-Tétouan-Al Hoceima	17%	6%	6%	3%	3%	0%	1%

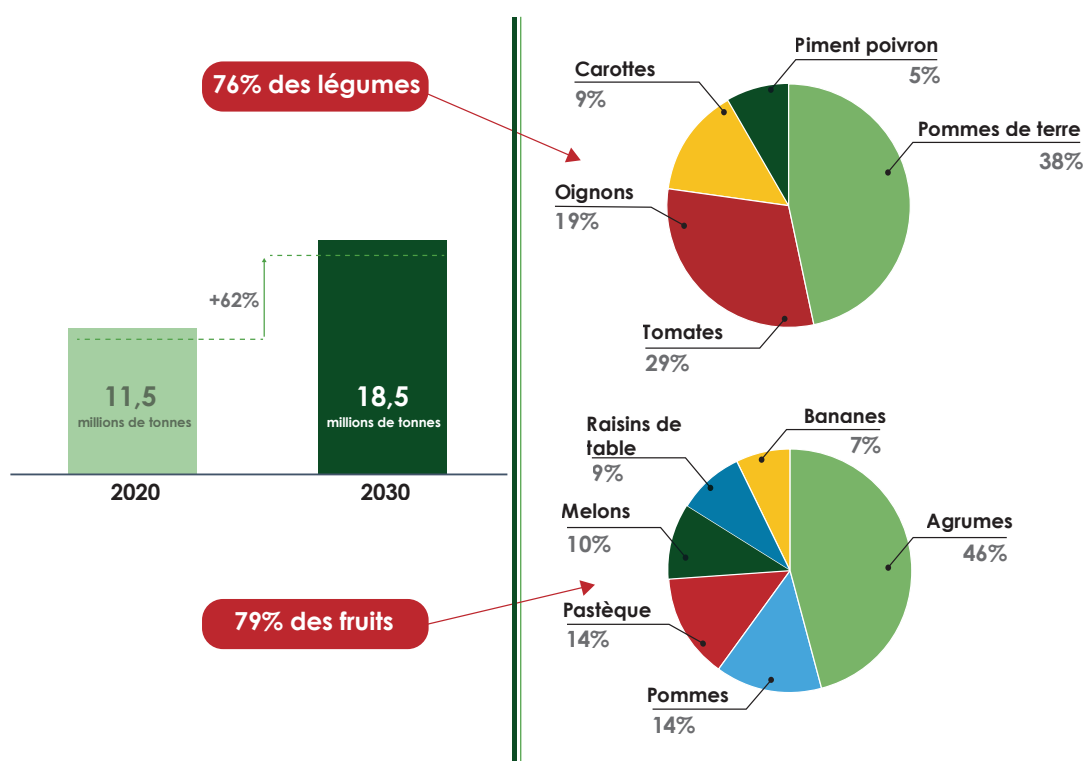
Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

### 1.2. La structure de la production nationale des fruits et légumes

Le Maroc dispose d'un potentiel agricole considérable à mettre en valeur. En effet, de par sa situation géographique, le Maroc dispose d'une diversité écologique (plaines fertiles, zones humides, zone côtière, micro climats, zones montagneuses, zones semi-arides et arides, désert, etc.) permettant une offre variée de la production végétale. Le secteur des fruits et légumes occupe une superficie de près 700 000 hectares dont 460 000 hectares de

plantations fruitières (non compris l'olivier<sup>26</sup>) et 240 000 hectares de cultures maraîchères. La production globale moyenne est de l'ordre de 11,5 M de tonnes dont près de 4,2 millions de tonnes de fruits et plus de 7,3 M de tonnes de légumes. Cette production a connu une évolution soutenue et devrait se situer aux alentours de 18,5 M de tonnes d'ici 2030<sup>27</sup>, sur la base d'un taux de croissance annuel moyen de 2,74%. Les principaux légumes dans le panier des consommateurs (pommes de terre, tomates, carottes, oignons et piment poivron) constituent 76% de l'ensemble de la production des légumes. En matière de fruits, les agrumes représentent 46% des fruits cultivés, suivis des pommes (15%) et des pastèques (14%).

Figure 11: Structure de la production des fruits et légumes (en %)



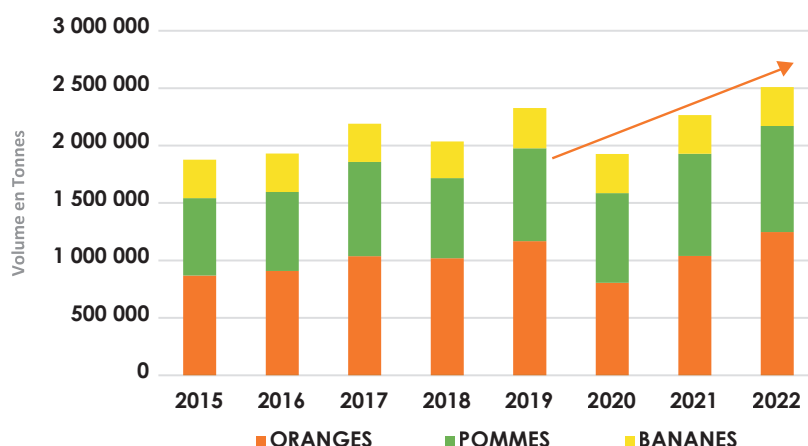
Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

Concernant la production des produits du panier d'étude retenu, l'évolution des volumes entre 2015 et 2022 montre une croissance soutenue pour les fruits (Pommes, Bananes et Oranges), mis à part l'effet pandémie 2020 qui a affecté sensiblement les niveaux de production. Ceci dit, les trois filières semblent renouer avec les taux de croissance d'avant 2020 et la tendance s'inscrit dans une perspective haussière.

<sup>26</sup> L'olivier, à lui seul, occupe une superficie de près de 940 000 hectares.

<sup>27</sup> En se référant aux projections du plan national Génération Green 2020-2030.

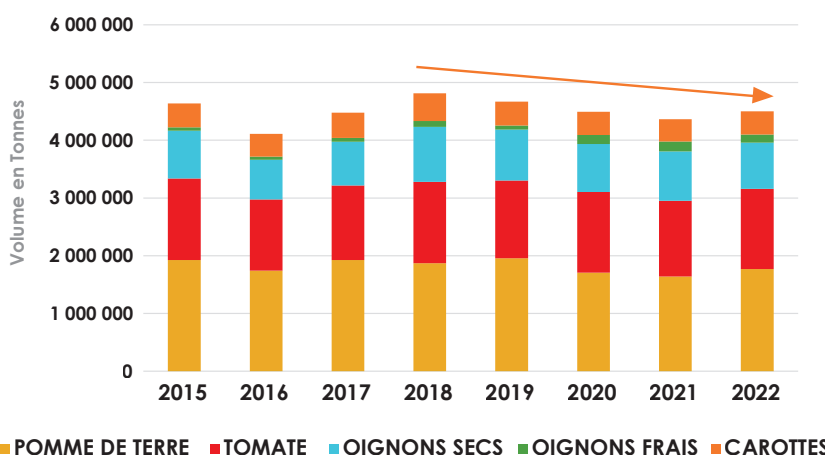
Figure 12: Evolution annuelle de la production des principaux fruits



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

Concernant les principaux légumes, une tendance baissière semble s'être profilée depuis 2018 avant d'enregistrer un léger retournement à la hausse courant 2022 mais qui demeure à confirmer dans le futur. Cette baisse est en phase avec le constat formulé précédemment sur la baisse soutenue des superficies légumières.

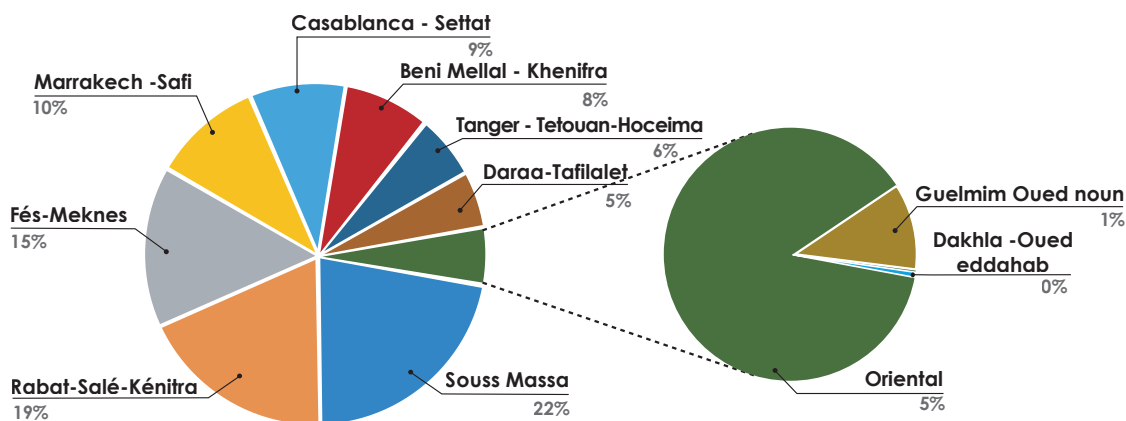
Figure 13: Evolution annuelle de la production des principaux légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

Concernant la répartition géographique, six régions concentrent en moyenne, 83 % de la production de fruits et légumes (en volume, T). Les trois régions Sous-Massa, Rabat-Salé-Kénitra et Fès-Meknès couvrent à elles seules plus de 53% de la production. Par ailleurs, dix provinces concentrent en moyenne 56% de la production (en volume, T) de fruits et légumes. 30% de la production est réalisée par les trois provinces de Chtouka -Aït-Baha, Kénitra et Taroudant.

Figure 14: Structure régionale de la production nationale de fruits et légumes (en %)



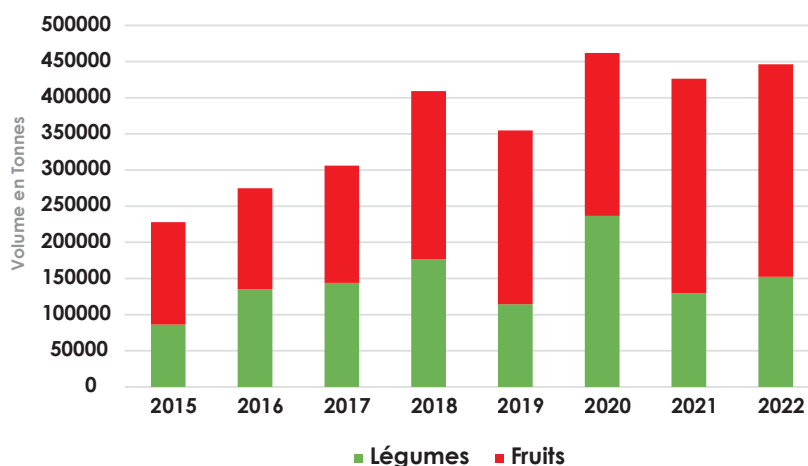
Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l’Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

### 1.1. La structure de l’offre étrangère des fruits et légumes

La couverture des besoins par la production nationale est de 96% pour les fruits et les légumes et la balance commerciale de ces produits est excédentaire. Selon l’office de change, en 2022 les importations marocaines des fruits et légumes ont totalisé près de 7 milliards DH (+19% par rapport à 2021), tandis que les exportations se sont élevées à près de 36 milliards DH (+22,6% par rapport à 2021). Pourtant, le Maroc, malgré sa vocation agricole, reste toujours tributaire des importations de certains produits.

C’est ainsi que le volume des importations des fruits et légumes est en croissance continue depuis 2015 avec un taux annuel moyen de 11,3%. Après avoir enregistré un creux en 2019, les quantités importées sont reparties à la hausse depuis 2020 pour atteindre près de 450 milles tonnes en 2022. Structurellement, les fruits s’accaparent la part la plus importante des importations (60% en moyenne). Seule exception, l’année 2020 (année de la pandémie Covid-19) où la priorité a été accordée aux importations de légumes au détriment des fruits.

Figure 15: Evolution annuelle des importations de fruits et légumes



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données de l’Office des Changes

Concernant les produits frais, les poires et les bananes sont structurellement les produits fruitiers les plus importés (49 milles tonnes et 18 milles tonnes en 2022 respectivement), suivis par le kiwi, l'ananas, l'avocat et les raisins frais. Pour les légumes, la pomme de terre est le principal produit importé avec un volume de près de 54 846 tonnes en 2022, suivi par l'oignon (1 375 tonnes).

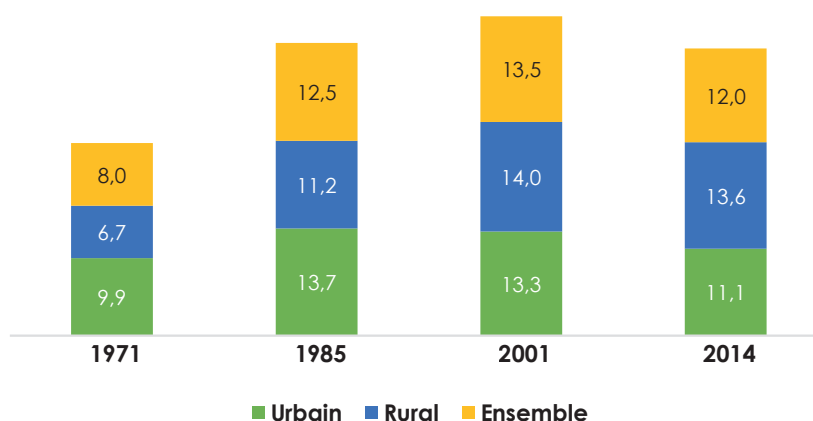
## 2. Structure de la demande

Le volume de la consommation nationale de fruits et légumes tourne autour de 7 M de tonnes avec une tendance haussière prévue au taux annuel de 1,5% à l'horizon 2030, en lien avec une croissance de la population au taux annuel moyen de 1,1%<sup>28</sup>. Cependant, cette consommation présente beaucoup de disparités par milieu de résidence, par produits et par bassin de consommation.

### 2.1. Consommation des légumes

D'une manière globale, selon les résultats de l'enquête nationale sur la consommation et les dépenses des ménages de 2014<sup>29</sup>, l'évolution de la part du budget allouée aux légumes<sup>30</sup> se distingue par une évolution atypique. D'une part, la moyenne nationale a enregistré une forte augmentation entre 1971 et 1985, suivie d'une croissance plus modérée entre 1985 et 2001, avant de diminuer jusqu'en 2014. D'autre part, l'écart qui caractérise la consommation des citadins en légumes en 1971 et 1985 s'est inversé à la faveur des habitants des zones rurales en 2001. Cette tendance s'est accentuée en 2014. Bien que leur part budgétaire ait diminué en 2014, les légumes se maintiennent toujours à la troisième position dans l'échelle des budgets alloués à l'alimentation, derrière les viandes et les céréales (ayant un coefficient budgétaire respectivement de 23,5% et 16%).

Figure 16 : Evolution du coefficient budgétaire relatif au groupe «légumes frais, secs et en conserve»



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

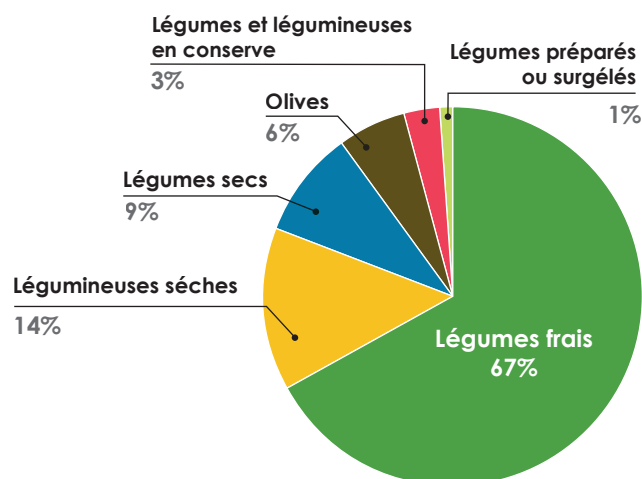
<sup>28</sup> Projections du Haut-commissariat au Plan.

<sup>29</sup> Enquête réalisée par le Haut-Commissariat au Plan et dont les résultats ont été publiés le 26/09/2018.

<sup>30</sup> Sauf mention contraire, ce terme désigne ici le groupes de produits « légumes frais, secs et en conserve ».

Prendre en considération les particularités du comportement alimentaire des marocains envers les diverses variétés de légumes, susceptibles d'être influencées par leur nature respective, impose la nécessité de les diviser en deux sous-groupes : d'une part, les légumes frais, et d'autre part, les légumes et légumineuses secs et en conserve. L'examen de la représentativité de ces deux sous-groupes montre que les légumes frais représentent 67,4% du budget total alloué au groupe des légumes. Le reste est réparti entre les légumineuses sèches, les légumes secs et les conserves. Les légumineuses sèches, toutes variétés confondues, représentent 14% du budget. Les légumes secs, comprenant l'oignon et l'ail, représentent quant à eux 9% du budget. Il est à noter que les formes en conserve suscitent peu d'intérêt chez les marocains, ne représentant que 3% du budget alloué aux légumes. En ce qui concerne la répartition par milieu de résidence, les légumes frais (69% en milieu rural et 66,4% en milieu urbain) et les légumineuses sèches (15,1% en milieu rural contre 13,5% en milieu urbain) ont un poids plus important dans le budget des habitants des zones rurales. En revanche, les légumes secs (9,8% contre 8,1% en milieu rural) et les conserves (3,8% contre 1,8%) sont plus présents dans le budget des habitants des zones urbaines.

Figure 17: Structure du groupe «légumes frais, secs et en conserve» (en %)



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

Comme pour la plupart des produits alimentaires, le profil des dépenses liées aux différentes variétés de légumes frais est influencé par plusieurs facteurs, tels que leur disponibilité dans le temps et l'espace ainsi que leur prix unitaire. Cependant, parmi ces légumes, certains sont fondamentaux et indispensables dans la cuisine marocaine. C'est notamment le cas des pommes de terre et des tomates, qui représentent respectivement 25,1% et 19,5% du budget total alloué aux légumes frais. Les légumes à racines, bulbes et tubercules, avec toutes leurs diverses variétés, affichent un coefficient budgétaire d'environ 20% dans ce sous-groupe. Dans le sous-groupe des légumineuses sèches, légumes secs et en conserve, les

légumineuses sèches, comprenant toutes les variétés, représentent 43% du budget total. Les légumes secs, représentés par deux variétés (oignon sec et ail), comptent à eux seuls pour 28% du budget alloué à ce sous-groupe, confirmant ainsi que ces deux légumes demeurent des ingrédients indispensables dans les recettes quotidiennes du consommateur marocain.

**Tableau 2 : Dépense annuelle moyenne par personne (en dirhams courants) et structure (en%) des dépenses en légumes selon le milieu de résidence**

Nature du produit	Urbain		Rural		Ensemble	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Légumes frais	480,1	66,4	461,9	69,1	472,8	67,4
Légumineuses fraîches	43,9	6,1	32,1	4,8	39,2	5,6
Tomate	91	12,6	94,3	14,1	92,3	13,2
Pommes de terre	118,1	16,3	119,6	17,9	118,7	16,9
Légumes à racines, bulbes et tubercules	85,4	11,8	108,2	16,2	94,5	13,5
Plantes potagères et herbes culinaires	53,8	7,4	38,6	5,8	47,7	6,8
Légumes cultivés pour leurs fruits	74,6	10,3	66,6	10	71,4	10,2
Mélange de légumes	13,3	1,8	2,6	0,4	9	1,3
Légumes et légumineuses secs et en conserve	243,5	33,6	206,5	30,9	228,7	32,6
Légumineuses sèches	97,8	13,5	100,9	15,1	99,1	14,1
Légumes secs	70,9	9,8	54,5	8,2	64,4	9,2
Légumes et légumineuses en conserve	27,4	3,8	11,7	1,8	21,2	3
Olives	45,6	6,3	39,2	5,9	43,1	6,1
Légumes préparé ou surgelés	1,6	0,2	0,1	0	1	0,1
<b>Total</b>	<b>723,6</b>	<b>100,0</b>	<b>668,4</b>	<b>100,0</b>	<b>701,5</b>	<b>100,0</b>

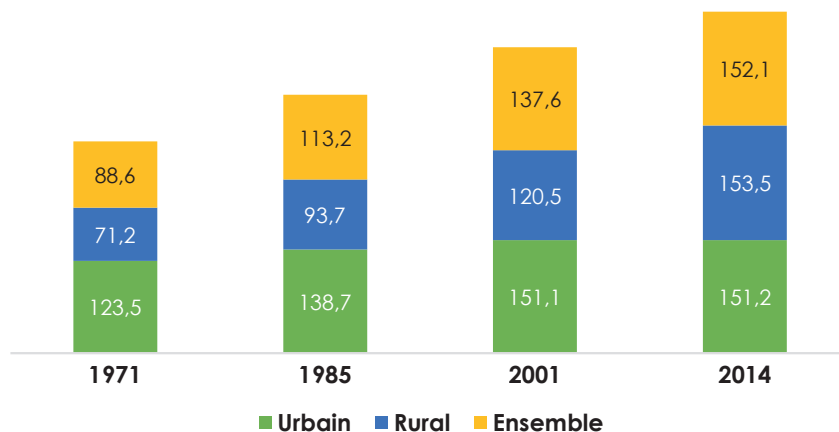
**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.**

Le schéma des dépenses par niveau de vie, reflète systématiquement le profil conventionnel relatif aux distributions des revenus. Ainsi, les 20% les plus aisés de la société dépensent en moyenne 1 067,1 DH par personne et par an pour l'achat de légumes, tandis que les 20% les moins fortunés dépensent 393,9 DH, soit 2,7 fois moins en valeur absolue. La part du budget de ce groupe, à l'image des autres produits alimentaires, est d'autant plus élevée que le niveau de vie est bas. Elle s'élève à 9,9% pour le dernier quintile<sup>31</sup> (Q5) contre 14,9% pour le

<sup>31</sup> Un quintile est une valeur qui permet de décrire la distribution statistique d'un ensemble de données. Chacune des quatre valeurs qui divisent une série statistique ordonnée en cinq parties d'effectifs égaux est un quintile 1. Un quintile représente 20 % d'une population donnée ; le premier quintile représente donc le premier cinquième des données (1 % à 20 %) ; le deuxième quintile représente le deuxième cinquième (21 % à 40 %) et ainsi de suite.

premier quintile (Q1). Ceci traduit la dépendance des couches sociales les plus vulnérables par rapport à la consommation de ces produits vitaux.

**Figure 18 : Evolution de la consommation annuelle moyenne par personne des légumes (en Kg)**



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.**

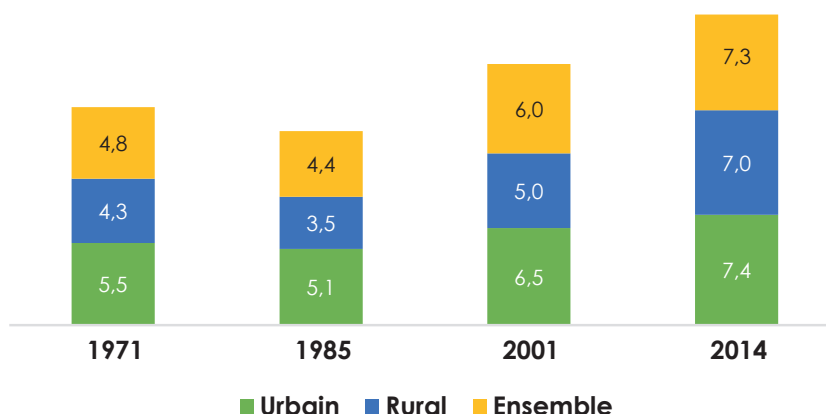
L'évolution de la consommation de légumes en termes de quantité ne correspond pas à celle de leur part budgétaire. En effet, la consommation en kilogrammes affiche une tendance à la hausse depuis 1971, bien que cette croissance ait ralenti entre 2001 et 2014. Entre 1971 et 1985, la quantité de légumes consommée a augmenté de 24,6 kg, puis d'environ 24 kg entre 1985 et 2001, et enfin de 14,5 kg entre 2001 et 2014. En revanche, l'écart de consommation entre les zones rurales et urbaines a connu une diminution significative entre 1971 et 2014, et également un changement de signe. Il est passé de 52,3 kg à -2,5 kg (les ruraux deviennent plus consommateurs que les urbains), avec des valeurs intermédiaires de 45 kg en 1985 et 30 kg en 2001.

## 2.2. Consommation des fruits

L'analyse de l'évolution de la part budgétaire consacrée à la consommation des fruits révèle une augmentation modeste à partir de 1985, après une période de stagnation observée depuis 1971. De plus, l'écart entre les zones rurales et urbaines, présent depuis 1971, s'est pratiquement effacé en 2014, confirmant une fois de plus la convergence des habitudes alimentaires des zones rurales vers celles des zones urbaines.



Figure 19: Evolution du coefficient budgétaire (en %) relatif aux fruits



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

En 2014, l'approvisionnement en fruits coûte en moyenne 427,7 DH par an au consommateur marocain, enregistrant ainsi une augmentation annuelle de 6% par rapport à 2001. Le coefficient budgétaire correspondant a également augmenté, passant de 6% en 2001 à 7,3% en 2014, ce qui reflète un intérêt croissant des marocains pour la consommation de ce groupe alimentaire riche en fibres, vitamines et sels minéraux. Cette évolution, à l'image de celle observée pour les légumes, a été plus marquée chez les ruraux, dont la dépense a augmenté de 2,6 fois (passant de 131,6 DH à 343,2 DH par personne et par an). Cela a entraîné une augmentation du coefficient budgétaire de 5% à 7% et une augmentation annuelle de 7,9%. Les urbains ont également augmenté discrètement leur part budgétaire relative à ce groupe d'aliments, avec une augmentation d'environ un point (0,9), tandis que les dépenses ont été multipliées par 1,8 fois (484,1 DH contre 261,6 DH), entraînant une augmentation annuelle en valeur courante de 5%. L'écart entre les parts budgétaires des urbains et des ruraux s'est ainsi réduit de 1,5 point à 0,4 point en raison de cette évolution différenciée.

Tableau 3 : Dépense annuelle moyenne par personne (en dirhams courants) et structure (en %) des dépenses en fruits selon le milieu de résidence

Nature du produit	Urbain		Rural		Ensemble	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Agrumes	76,6	15,8	56,4	16,4	68,5	16
Fruits frais à pépins	194,3	40,1	168,1	49	183,8	43
Fruits frais à noyaux	25,3	5,2	8,5	2,5	18,6	4,3
Fruits secs	85,5	17,7	62,4	18,2	76,3	17,8
Fruits oléagineux	26,4	5,5	17,9	5,2	23	5,4

Fruits tropicaux	48,3	10	17,1	5	35,8	8,4
Fruits préparés	25,2	5,2	12,5	3,6	20,1	4,7
Mélange de fruits	2,2	0,5	0,2	0,1	1,4	0,3
Aliments fruitiers pour nourrissons	0,3	0,1	0,1	0	0,2	0,1
<b>Total</b>	<b>484,1</b>	<b>100</b>	<b>343,2</b>	<b>100</b>	<b>427,7</b>	<b>100</b>

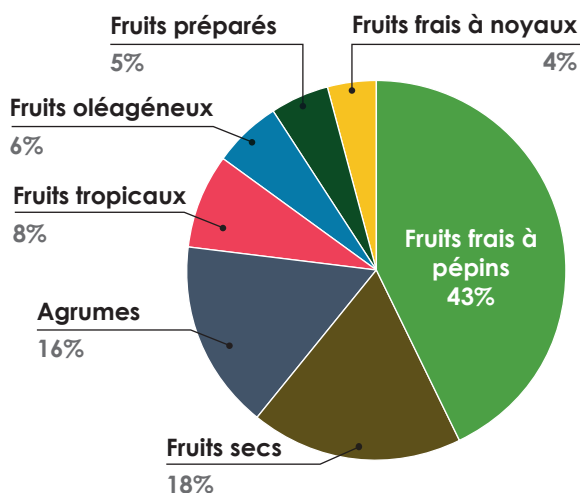
**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.**

Conformément à la règle dictée par le niveau de vie, la classe sociale supérieure dépense davantage et consomme en plus grande quantité. Avec une dépense annuelle moyenne de 969,9 DH (représentant 8,9 % du budget alimentaire) par rapport à 123,8 DH par personne par an (soit 4,7 % du budget alimentaire) pour la classe sociale inférieure, ainsi qu'une consommation de 125 kg contre 26,9 kg par personne et par an, une personne appartenant aux 20 % les plus aisées dépense 7,8 fois plus et consomme 4,6 fois plus qu'une personne appartenant aux 20 % les moins aisées. Ceci contraste avec la consommation des légumes dont la dépendance penche vers les couches sociales les plus défavorisées. Considéré en général comme des produits non vitaux et complémentaires dans l'alimentation, le budget alloué à la consommation de fruits augmente avec l'amélioration du niveau de vie.

L'analyse par variétés de fruits, également regroupés en sous-groupes en fonction du type de fruit, de sa fraîcheur, de son origine, etc., révèle que le sous-groupe des fruits frais à pépins (comme le melon, la pastèque, les raisins, etc.) absorbe la part la plus importante du budget alloué aux fruits (43%), suivi de loin par les fruits secs (17,8%) et les agrumes (16%). Les fruits tropicaux (bananes, ananas, etc.), les fruits oléagineux (amandes, noix, etc.) et les fruits frais à noyaux (prunes, pêches, etc.) sont modestement représentés, avec des coefficients budgétaires respectifs de 8,4%, 5,4% et 4,3%. Les fruits préparés (confitures, fruits en conserve avec sirops, etc.) ont une part budgétaire qui ne dépasse pas 4,7%, tandis que les fruits mélangés et les compotes se limitent à des parts très minimes : 0,3% et 0,1%.

Entre 2001 et 2014, les parts budgétaires des différents sous-groupes ont connu des variations plus ou moins importantes. Les fruits à pépins et les fruits secs ont enregistré une hausse respective de 4,4 points et de 1,4 point, tandis que les agrumes et les fruits oléagineux ont vu leur part diminuer de 3,7 points et de 2,6% respectivement. Les ruraux dépensent plus que les urbains pour l'acquisition des fruits frais à pépins (49% contre 40%). Les urbains répartissent les 9% de différence entre les fruits tropicaux (10% contre 5%), les fruits frais à noyaux (5,2% contre 2,5%) et les fruits préparés (5,2% contre 3,6%).

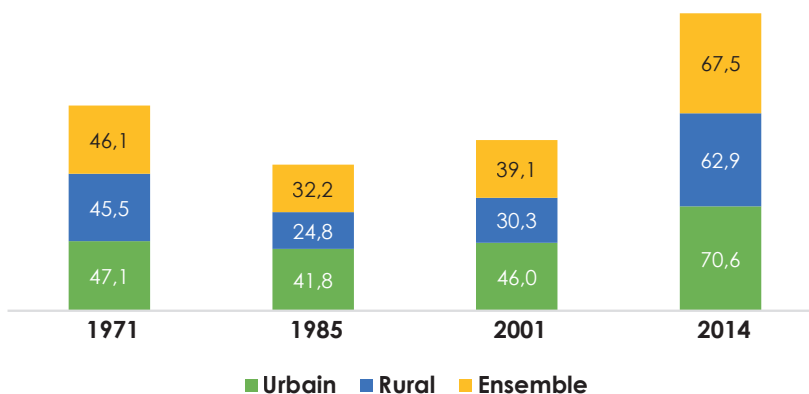
Figure 20 : Structure de groupe des fruits (en%)



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

Selon les données disponibles, la consommation annuelle moyenne en quantité a baissé de 14 kg entre 1971 et 1985 (passant de 46 kg à 32 kg par personne par an), avant de rebondir en 2001 (à 39 kg) pour plus que doubler en 2014 (à 67,5 kg). Initialement à près de 1,5 kg en faveur des urbains, l'écart entre les deux milieux de résidence a augmenté à 17 kg en 1985, puis est resté presque stable en 2001 (à 16 kg), avant de se réduire à 7,5 kg en 2014.

Figure 21 : Evolution de la consommation annuelle moyenne par personne des fruits (en Kg)



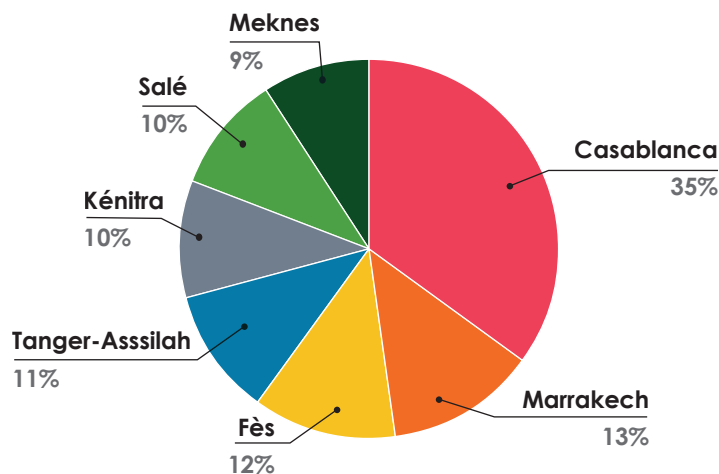
Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

L'analyse par sous-groupes révèle que les fruits à pépins et les agrumes sont les plus consommés par les Marocains, représentant à eux seuls 84,5% de la quantité totale des fruits consommés. Les fruits à pépins, avec 38,55 kg par personne, représentent 57% de la consommation totale des fruits. Cette forte consommation est attribuable à la nature

de ces fruits, tels que la pastèque (16,6 kg) et le melon (7,4 kg). Les agrumes, avec 18,63 kg de consommation totale, arrivent en deuxième position, dont plus de la moitié est attribuable aux oranges (10,3 kg). Les fruits tropicaux suivent loin derrière les agrumes avec une consommation de 3,5 kg, dont 3,2 kg de bananes. Les fruits secs sont consommés en moyenne à hauteur de 3,2 kg par personne par an, ne représentant que 4,8% de la quantité totale des fruits consommés. En raison de leurs prix unitaires élevés, bien que leur coefficient budgétaire soit le deuxième plus élevé, les fruits secs se classent au quatrième rang en termes de quantité consommée, principalement représentés par les dattes (2,51 kg).

La répartition géographique de la consommation nationale est naturellement dictée par la densité de la population. Ainsi, quatre régions concentrent 60% du volume de fruits et légumes consommés : Grand Casablanca-Settat, Rabat-Salé-Kénitra, Marrakech-Safi et Fès-Meknès. En revanche, sept provinces concentrent 30% du volume de fruits et légumes consommés : Casablanca, Marrakech, Fès, Tanger-Assilah, Kénitra, Salé et Meknès. Cette structure définit ainsi les principaux bassins de consommation au niveau national.

Figure 22 : Structure provinciale de la demande de fruits et légumes<sup>32</sup> (en%)

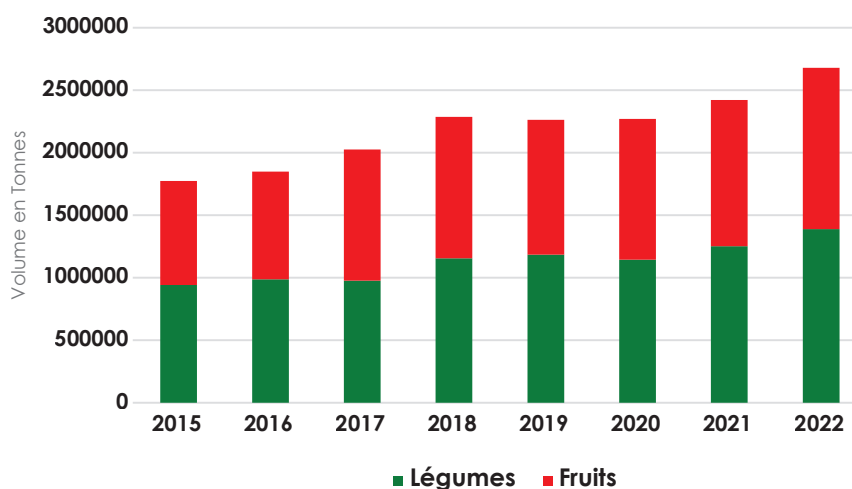


Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Haut-commissariat au Plan.

### 2.3. Demande étrangère de fruits et légumes

Le volume des exportations de fruits et légumes est en croissance continue depuis 2015. La croissance annuelle moyenne est de 6,2% par an. Après avoir enregistré une stabilisation de la croissance entre 2018 et 2020, les quantités exportées sont reparties à la hausse courant 2021 et 2022 pour atteindre près de 2,7 millions de tonnes. Structurellement, le Maroc exporte des légumes, légèrement, plus que les fruits (52% contre 48%).

<sup>32</sup> Répartition de 30% de la consommation nationale en %.

Figure 23 : Evolution annuelle des exportations de fruits et légumes<sup>33</sup>

Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données de l'Office des Changes.

En 2022, les tomates et agrumes représentent à eux seuls 45% des exportations de fruits et légumes en volume (740 661 tonnes et 628 618 tonnes respectivement). Parmi les autres produits remarquables, on retrouve les pastèques et melons (342 195 tonnes) et les fraises et framboises (167 512 tonnes).

### 3. Structure des marchés de gros

Le réseau national actuel est composé de 38 marchés de gros de fruits et légumes assurant la commercialisation de plus de 3,5 (près de 30% de la production nationale) millions de tonnes de fruits et légumes par an, sur lesquels opèrent près de 4 600 grossistes et 3 700 producteurs, 374 mandataires et employant environ 20 000 personnes (employés communaux, employés des mandataires, des grossistes, etc.). Ces marchés génèrent un chiffre d'affaires annuel de plus de 7 milliards de dirhams et des recettes communales annuelles d'environ 350 MDhs issues de la taxe sur le chiffre d'affaires. Le réseau national des marchés de gros présente une série de disparités notables, tant sur le plan géographique que sur celui de la gestion, du fonctionnement, de la vocation et de l'implantation. Ces disparités sont également perceptibles en ce qui concerne les infrastructures et les services offerts, ce qui soulève des défis importants dans la modernisation et le développement de ce réseau.

#### 3.1. L'implantation géographique

Le réseau des marchés de gros n'est pas uniformément réparti sur l'ensemble du territoire. On constate des écarts significatifs dans la présence de ces marchés selon les régions, avec une concentration dans certaines zones et une faible représentation dans d'autres. Cette disparité géographique peut avoir des répercussions sur l'accessibilité des produits frais pour les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que sur la compétitivité des marchés locaux. En effet, on relève une concentration significative dans la région nord-ouest,

<sup>33</sup> Il s'agit des chapitres 07 (légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires) et 08 (fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons) de la classification SH de l'office des changes.

engendrant une couverture spatiale inégale qui ne représente que 32% du territoire national. Une caractéristique marquante de cette structure est l'inégalité de taille parmi les marchés. Huit d'entre eux dominent largement la scène, contribuant à hauteur de près de 80% des tonnages totaux échangés sur l'ensemble du réseau<sup>34</sup>. Celui de Casablanca, qui est considéré comme étant une plateforme majeure de groupement et distribution de fruits et légumes, représente à lui seul le tiers de la production transitant dans tout le réseau.

Une autre déficience majeure réside dans la mauvaise articulation entre les marchés de gros et les bassins de production d'une part, et les bassins de consommation de l'autre. Cette désynchronisation compromet l'efficacité des flux de produits, entraînant des retards, des pertes et des coûts logistiques supplémentaires. C'est ainsi que le réseau national comporte :

- 32 marchés à vocation de marchés de consommation, qui s'approvisionnent depuis différentes régions pour desservir la consommation locale et dont l'implantation suit vraisemblablement la densité de population<sup>35</sup>;
- 5 marchés à vocation de marchés de production, localisés dans les zones de production et qui permettent une première mise en marché de la production pour son éclatement régional ou national. 3 marchés de grande taille qui commercialisent entre 200 000 et 400 000 tonnes de fruits et légumes par an (Inezgane, Ouled Teima et Berkane), et 2 petits marchés de production régionaux (Ain Taoujdate et Bouknadel) ;
- 1 plateforme de groupement et de « dispatching » de fruits et légumes à Casablanca qui assure le groupement de fruits et légumes provenant de diverses régions du Maroc ou importés, et leur distribution pour approvisionnement de l'ensemble du territoire.

Ainsi la répartition géographique des marchés de gros comporte des disparités importantes. L'implantation des marchés de consommation est généralement déterminée par la densité de la population, mais il y'a lieu de constater des concentrations excessives de marchés de gros sur des zones géographiques très limitées. Cette situation engendre une concurrence directe entre ces marchés et entraîne un gaspillage de ressources. Parallèlement, certaines zones moins peuplées demeurent très éloignées de tout marché de gros, notamment dans la moitié Sud et Est du Maroc<sup>36</sup>. De plus, les marchés à vocation de production sont souvent localisés dans des régions productrices de fruits et légumes, mais cette répartition est incomplète et inégale. De nombreuses régions, telles que Marrakech-Tensift, Doukkala, Gharb, Larache et Tadla, qui sont des zones de forte production de fruits et légumes, ne disposent d'aucun marché de production.

<sup>34</sup> 7 marchés importants : Inezgane, Ouled Teima, Berkane (tonnage annuel compris entre 200 000 et 400 000 Tonnes) ; Marrakech, Fès, Tanger et Tétouan (tonnage annuel compris entre 100 000 et 200 000 tonnes).

<sup>35</sup> Implantation des marchés de gros dans la zone Centre Nord du Maroc : 60% des provinces de cette zone, représentant 77% de la population globale (soit 23,7 millions d'habitants), disposent ainsi d'un marché de consommation.

<sup>36</sup> Par exemple, il n'y a aucun marché de gros dans la moitié sud du pays et seulement un marché de gros à Errachidia, dans la partie est.

### 3.2. Les modes de gestion

En tant que services publics locaux inscrits parmi les compétences propres des collectivités territoriales (communes et régions), les marchés de gros peuvent être gérés suivant un choix délibéré du conseil de la collectivité territoriale, en arbitrant entre plusieurs statuts à attribuer à ces marchés, comme il est repris dans la matrice ci-après (voir tableau n°4) : régie, gestion déléguée, affermage, établissement de coopération intercommunal, groupement de collectivités territoriales, société de développement (locale ou régionale). Cette question constitue le cœur de l'exercice des compétences des collectivités territoriales, en distinguant entre « avoir la compétence » et « avoir le savoir-faire de gestion ». C'est pourquoi le législateur a conféré aux CT une autonomie basée sur le principe de libre administration dans la gestion des affaires rentrant dans le cadre de ses compétences, pour réaliser la performance souhaitée. Seulement, il y a lieu de distinguer le « mode de gestion » du « mode de gouvernance ». Ce dernier est plutôt centré sur plusieurs paramètres : développement stratégique de ces MGFL, leur pilotage opérationnel axé sur les résultats, le dispositif de contrôle interne (système d'information, tableaux de bord, gestion de risques, référentiel des procédures, optimisation de financement, normalisation du secteur, etc.).

**Tableau 4 : Matrice des modes de gestion applicables/appliqués aux MGFL**

Mode de gestion	Références	Principales caractéristiques	Cas existants
Gestion directe	Loi n°111.14 (art)	Gérer directement les compétences et les missions qui leur sont conférées, et ce par leurs propres moyens et ressources.	92% des MGFL
Régie autonome	Décret n°2-64-394 du 29 septembre 1964) relatif aux Régies communales	Établissements publics dotés de la personnalité civile et de l'autonomie financière pour la gestion d'un service public à caractère industriel et commercial. Il peut être créé en vertu des délibérations de la Commune, et approuvé par un arrêté du Ministre de l'intérieur pris après avis conforme du Ministre chargé des Finances et du Ministre des Travaux publics ou du Ministre compétent.	Aucun
G e s t i o n déléguée	Loi n°54-05 relative à la gestion déléguée des services publics.	Contrat par lequel une personne morale de droit public, dénommée "délégant" délègue, pour une durée limitée, la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à une personne morale de droit public ou privé, dénommée "délégataire" en lui reconnaissant le droit de percevoir une rémunération sur les usagers et/ou de réaliser des bénéfices sur ladite gestion.	2 MGFL (Tanger, Beni Mellal)

Affermage	Dahir des Obligations et des Contrats (droit commun)	Contrat de délégation d'exploitation, dans lequel la commune (bailleur) d'un bien en confie l'exploitation à un fermier (exploitant). Celui-ci tire sa rémunération du produit de la ferme et verse au propriétaire un fermage (le montant du loyer) dont le montant est convenu à l'avance et indépendant des résultats d'exploitation (le loyer est ferme). Cette notion de risque distingue l'affermage du métayage ou de la régie.	Aucun
Établissement de coopération intercommunal	Loi n°111.14 (art 133)	Doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, il est créé en vertu d'une Convention approuvée par les Conseils communaux concernés et sont déclarés par un arrêté de l'autorité gouvernementale chargée de l'Intérieur.	Aucun
	Loi n°111.14 (art 141 à 144)	Une Commune ou plusieurs peuvent créer avec au moins une Province ou une Préfecture ou au moins une Région un Groupement de collectivités territoriales ayant pour objet la réalisation d'une œuvre commune ou la gestion d'un service d'intérêt général pour le Groupement. Ce Groupement est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.	Aucun
Société de Développement locale	Loi n°111.14 (art 133 à 135)	Régie par la loi n°17-95 relative aux sociétés anonymes. Elle peut être créée en partenariat avec des personnes morales de droit public ou privé. La participation de la commune, des établissements de coopération intercommunale ou des groupements des collectivités territoriales dans le capital de la SDL ne peut être inférieure à 34%. Dans tous les cas, la majorité du capital de ladite SDL doit être détenue par des personnes morales de droit public.	MGFL Casablanca
Partenariat Public Privé	Loi n°111.14 (art 83, 149 à 150) Loi n°113.14 (art) Loi n° 86-12 relative aux Contrats de PP, modifiée par la loi 46-18	Un contrat, de durée déterminée, par lequel une personne publique confie à un partenaire privé la responsabilité de réaliser une mission globale de conception, de financement de tout ou partie, de construction ou de réhabilitation, de maintenance et/ou d'exploitation d'un ouvrage ou infrastructure ou de prestation de services nécessaires à la fourniture d'un service public.	Aucun
Société entièrement privée	Loi n°111.14 (art 83)	La commune n'a plus le monopole de création des MGFL. Il s'agit d'équipement collectif dont l'investissement devient ouvert aux opérateurs privés et autres organes publics.	Aucun

Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence



Le modèle de gestion des marchés de gros au Maroc, hérité d'un cadre réglementaire datant de 1962 et initialement conçu pour les communes urbaines, est aujourd'hui largement dépassé et nuit à l'attractivité ainsi qu'au bon fonctionnement de ces marchés :

- Tout d'abord, l'application d'une taxe de 7% sur le montant brut des ventes en gros est fortement contestée. Cette taxe est jugée excessive, notamment compte tenu du faible niveau de services fournis en contrepartie. De plus, son application est hétérogène selon les marchés, ce qui engendre des distorsions entre ces marchés et une opacité dans sa gestion. Cette situation incite également à des pratiques de fausses déclarations et encourage le recours à des circuits parallèles, nuisant ainsi à la transparence du marché.
- Ensuite, la présence obligatoire de mandataires pour la gestion des opérations d'achat et de vente de fruits et légumes pose problème. Ces mandataires sont rémunérés par un pourcentage de la taxe sur le chiffre d'affaires. Toutefois, avec la disparition des ventes à la criée sur les marchés de gros et le rôle limité des mandataires à la collecte des taxes, cette ponction devient injustifiée par une contrepartie économique superflue et ne correspond plus aux besoins actuels du marché.
- Enfin, l'obligation de passage par les marchés pour la commercialisation en gros des fruits et légumes entraîne une double taxation lorsque les produits transitent par plusieurs villes avant d'être revendus aux détaillants. Cette pratique est non seulement inefficace sur le plan économique, mais elle alourdit également les procédures pour les acteurs de la filière.
- Dans la réalité, l'application du cadre réglementaire n'est pas uniforme sur l'ensemble des marchés de gros. En effet, huit marchés<sup>37</sup> qui ont été initialement implantés en commune rurale, ne respectent pas la réglementation en vigueur. Ces marchés ne disposent pas de mandataires, et ils ont remplacé la taxe sur le chiffre d'affaires par des droits d'entrée et des redevances d'occupation temporaire des magasins, qui s'apparentent à des loyers.

En somme, le mode de gestion actuel exerce un impact négatif sur l'attractivité des marchés de gros, engendre une incitation aux pratiques informelles et recours aux circuits parallèles ainsi que des défaillances dans la formation transparente des prix en renchérissant les coûts, sans que ce soit nécessairement justifié par une contrepartie économique ou valeur ajoutée. Ce mode de gestion inadapté, génère ainsi des disparités et des distorsions de concurrence entre les marchés, ainsi que des disparités de performance entre les différentes régions.

### 3.3. Les équipements et les infrastructures dédiés<sup>38</sup>

La vétusté des infrastructures des marchés de gros représente un grand défi. En effet, les marchés existants sont très lacunaires en termes d'infrastructures et services proposés et dont les équipements sont, dans la plupart des cas, rudimentaires et peu entretenus.

<sup>37</sup> A savoir Inezgane, Ouled Teima, Taroudant, Berkane, Bouknadel, Imintanout, Ain Taoujdat et Mohammedia.

<sup>38</sup> Source : Ministère de l'Industrie et du Commerce, schéma national d'orientation des marchés de gros des fruits et légumes.

Les services proposés au sein de ces marchés sont également pointés du doigt, selon le schéma d'orientation national des marchés de gros de fruits et légumes (Ministère de l'Industrie et du Commerce) :

- Près de 20% des marchés (soit 7 marchés) ne disposent d'aucune infrastructure (terrain vague/ au mieux baraques en roseaux) ;
- Dans 45% des marchés, les infrastructures se résument à des carreaux de vente couverts ;
- 63% des marchés ne disposent pas de magasins en dur pour les grossistes ;
- Seuls 26% des marchés contiennent un entrepôt ou des frigos ;
- Très peu de services annexes (parfois, mais peu fréquent, service de location de caisses) ;
- Services aux personnes très rudimentaires (toilettes, mosquée, café) et en mauvais état

D'après le schéma d'orientation national des marchés de gros de fruits et légumes tel que proposé en 2010 et mis à jour en 2019, les conditions sanitaires dans lesquelles évoluent ces marchés de gros sont alarmantes, contribuant à une détérioration flagrante de la qualité des produits qui y sont échangés :

- L'entretien des installations est négligé, avec des bâtiments vétustes et dégradés, résultant d'un manque de maintenance. En outre, les sites souffrent souvent de problèmes de gestion de déchets.
- En ce qui concerne l'entreposage, l'absence de chambres froides oblige à stocker les produits en plein air, exposés aux variations de température et aux contaminants extérieurs.
- Le conditionnement des produits est souvent rudimentaire, se faisant soit en vrac soit dans des caisses en bois non lavées. De plus, la pratique courante du fardage peut compromettre davantage l'intégrité des produits.
- Enfin, les contrôles sanitaires sont insuffisants, faute de moyens humains adéquats et de fréquence dans la vérification de la conformité des produits aux normes d'hygiène établies. Cette lacune compromet sérieusement la sécurité des consommateurs et la réputation de la filière dans son ensemble.

En sus, la localisation et la surface dédiée aux marchés de gros posent souvent problème, avec des conséquences négatives sur leur fonctionnement :

- Environ 60% des marchés, soit 23 au total, sont mal situés, enclavés dans des zones résidentielles, en plein centre-ville ou même au cœur de quartiers industriels. Cette localisation inadaptée entraîne des difficultés d'accès pour les camions de livraison, perturbant ainsi la circulation environnante. De plus, cela peut engendrer des problèmes de pollution et de nuisances sonores pour les riverains, compromettant la qualité de vie dans ces zones.
- Près de la moitié des marchés, soit 52% (20 au total), sont encombrés voire saturés, avec des espaces disponibles insuffisants pour répondre aux besoins des commerçants. Cette saturation se traduit par un encombrement flagrant des lieux, rendant l'entreposage et la vente des produits difficiles. Les marchandises sont souvent entassées en plein air faute de place, exposées aux intempéries et à une détérioration rapide. En outre, la circulation au sein même des marchés devient problématique, compromettant les échanges commerciaux et la fluidité des transactions.

## IV. L'ANALYSE DU COMPORTEMENT DES ACTEURS DE LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES AU MAROC

Après avoir abordé l'analyse structurelle des marchés et de leurs composantes (offre, demande et marché), il convient d'examiner le comportement des acteurs de la filière, notamment en matière de fixation des prix. Ce comportement est influencé par la structure de la filière, mais également par d'autres facteurs, tels que les stratégies des acteurs, les conditions économiques et les préférences des consommateurs. Les stratégies des acteurs de la filière fruits et légumes varient en fonction de leur taille, de leur position dans la filière et de leurs objectifs. Quant aux conditions économiques, elles peuvent avoir un impact sur le comportement des acteurs de la filière, notamment en termes de prix, de demande et de concurrence. Les préférences des consommateurs peuvent également avoir un impact sur le comportement des acteurs de la filière, notamment en termes de qualité, de prix et de durabilité.

### 1. Comportement des producteurs

Le producteur de légumes et/ou des fruits occupe la première position dans la chaîne de valeur des produits frais, et pour lequel, le prix de vente constitue un enjeu majeur tout autant que le rendement de sa production. En d'autres termes, la gestion de la commercialisation revêt une importance aussi cruciale que celle de la production sur les plans technique et agronomique. Ainsi, les producteurs ont le choix entre deux options majeures : déléguer cette tâche à leur coopérative ou à leur négociant, ou bien s'en charger eux-mêmes<sup>39</sup>. En règle générale, les producteurs doivent faire un arbitrage permanent entre deux risques constants : celui d'une baisse des prix pour les produits invendus (risque de premier degré) et celui d'un manque à gagner en cas d'augmentation des prix pour les produits déjà vendus (risque du deuxième degré)<sup>40</sup>.

- **Risque de premier degré** : il s'agit du risque direct encouru par les agriculteurs lorsqu'ils vendent leurs produits à un prix inférieur à celui anticipé ou espéré. Pour se prémunir, les producteurs adoptent souvent une stratégie protectrice. Cela peut inclure la réduction de la production pour éviter les surplus, la diversification des cultures pour réduire la dépendance à un seul produit, ou la recherche de contrats à terme pour garantir un prix fixe pour une partie de leur production. Cette stratégie vise à minimiser les pertes potentielles en cas de baisse des prix sur le marché.
- **Risque de deuxième degré** : Ce risque est associé à un manque à gagner en cas d'augmentation des prix pour les produits déjà vendus. Il s'agit du risque indirect encouru par les agriculteurs lorsqu'ils ratent une opportunité de vendre leurs produits à un prix plus élevé. Dans de tels cas, les producteurs adoptent une stratégie plus

<sup>39</sup> Si le producteur opte pour un circuit de commercialisation court, il peut choisir de vendre sa récolte directement sur les marchés de gros de fruits et légumes ou de la vendre par le biais d'autres canaux informels.

<sup>40</sup> En théorie des jeux, cela représente une matrice play-off (matrice des gains et des pertes).

proactive. Cela peut impliquer la rétention de la production pour profiter de prix plus élevés à l'avenir, la négociation de contrats à terme pour verrouiller les prix actuels, ou la recherche de nouveaux marchés ou canaux de distribution pour maximiser les bénéfices potentiels. Cette stratégie vise ainsi à saisir les opportunités de prix plus élevés sur le marché.

Dans la pratique, et dans un souci de minimisation des risques, les producteurs tendent à privilégier le second risque, quand bien même que le premier risque n'est généralement pas bien maîtrisé. Ainsi, les petits exploitants, qui disposent de peu de capacités de stockage et de trésorerie, fixent souvent des dates limites pour déclencher les ventes avant même la récolte, afin de répondre à leurs besoins de trésorerie immédiats et pour couvrir le remboursement de prêts ou le financement des coûts de production.

Par ailleurs, la stratégie adoptée par le producteur en matière de fixation des prix des fruits et légumes peut varier en fonction de divers facteurs, tels que l'offre et la demande sur le marché, les coûts de production, les conditions météorologiques, les réglementations gouvernementales et les stratégies individuelles des producteurs :

- **Coûts de production** : les producteurs tiennent compte des coûts liés à la production des fruits et légumes, tels que les coûts des intrants agricoles, de la main-d'œuvre, de l'eau et de l'énergie. Ils fixent souvent leurs prix de vente en fonction de ces coûts pour garantir leur rentabilité.
- **Demande du marché** : les producteurs surveillent attentivement la demande du marché pour leurs produits. En période de forte demande, ils peuvent être en mesure de fixer des prix plus élevés, tandis qu'en période de faible demande, ils peuvent être contraints de baisser leurs prix pour écouler leur production.
- **Concurrence** : la concurrence avec d'autres producteurs, tant au niveau local que national, influence également la fixation des prix. Les producteurs doivent prendre en compte les prix pratiqués par leurs concurrents afin de rester compétitifs sur le marché.
- **Objectifs de rentabilité** : les producteurs cherchent généralement à réaliser un certain niveau de rentabilité pour couvrir leurs coûts de production, investir dans leur exploitation et générer des bénéfices. Ils ajustent donc leurs prix en fonction de ces objectifs financiers et des besoins de trésorerie. En raison de la faible élasticité de l'offre par rapport aux prix (s'expliquant par les limites du stockage de ces produits périssables), la rémunération des producteurs agricoles dépend de cours qui peuvent varier fortement.
- **Facteurs exogènes** : les événements imprévus tels que les conditions météorologiques extrêmes, les maladies des cultures ou les fluctuations économiques peuvent avoir un impact significatif sur la production et les prix des fruits et légumes. Les producteurs doivent parfois adapter leurs prix en fonction de ces facteurs externes.

Ainsi, la fixation des prix par les producteurs de fruits et légumes est le résultat d'une évaluation de multiples variables. Les producteurs cherchent à trouver un équilibre entre la maximisation des revenus et la pérennité de leur activité, tout en tenant compte des contraintes et des déterminants comportementaux.

### 1.1. Les coûts de production comme principale déterminant

Les coûts de production pour les agriculteurs comprennent une série de dépenses associées à la culture, à la récolte et à la commercialisation de leurs produits. Ces coûts peuvent varier en fonction de nombreux facteurs, notamment la taille de l'exploitation, le type de culture, la localisation géographique et les pratiques agricoles spécifiques. Ils comprennent :

- **Les intrants agricoles** : les agriculteurs doivent acheter divers intrants tels que les semences, les plants, les engrais, les produits phytosanitaires (pesticides, herbicides, fongicides), les produits de protection des cultures, etc.
- **La main-d'œuvre** : Les coûts liés à la main-d'œuvre comprennent les salaires des travailleurs agricoles permanents et saisonniers, ainsi que les coûts sociaux associés, tels que les cotisations à l'assurance sociale et les avantages sociaux.
- **L'équipement et la machinerie** : L'achat, la location, l'entretien et la réparation des équipements agricoles tels que les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les outils de travail du sol, etc., représentent des coûts importants pour les agriculteurs.
- **L'irrigation et l'énergie** : Les coûts liés à l'irrigation des cultures, y compris l'eau et l'énergie nécessaire au pompage de l'eau, peuvent constituer une part significative des dépenses de production, surtout dans les zones où l'eau est rare ou coûteuse.
- **La location des terres ou les coûts de propriété** : Les agriculteurs doivent souvent payer des loyers pour la location de terres agricoles ou supporter les coûts d'acquisition et de possession des terres qu'ils exploitent.
- **Le transport et la logistique** : Les coûts de transport des intrants agricoles vers l'exploitation ainsi que des produits récoltés vers les marchés ou les points de vente sont également des éléments importants des coûts de production.
- **L'administration et la gestion** : Les coûts liés à la gestion de l'exploitation agricole, tels que les frais administratifs, les honoraires professionnels, les assurances et les taxes, doivent également être pris en compte.
- **Les autres dépenses** : En plus des dépenses directement liées à la production, les agriculteurs peuvent également supporter d'autres coûts tels que les investissements dans la technologie agricole, la formation et le développement professionnel, les frais de certification biologique, etc.

Il ressort ainsi que les coûts de production pour les agriculteurs sont divers et peuvent représenter une part importante de leurs revenus bruts. La gestion efficace de ces coûts est

essentielle pour assurer la viabilité économique des exploitations agricoles. Le tableau n°5 représente la structure des coûts des principaux produits du panier d'étude retenu.

**Tableau 5 : Structure des coûts de production des principaux produits (en %)<sup>41</sup>**

Rubrique	Pomme de terre	Oignon	Tomate	Banane	Pomme	Orange
Travaux du sol	1,5	3,0	NA	0,6	5,7	1,5
Engrais	4,8	5,0	16,2	14,4	11,7	12,5
Semences	32,4	5,0	10,5	NA	NA	NA
Phytoprotecteurs	4,3	3,0	14,9	11,5	20,8	27,4
Irrigation	21,3	17,5	3,7	9,2	8,7	16,8
Main d'œuvre	17,0	37,5	25,5	44,6	20,8	19,5
Energie	NA	NA	3,8	NA	NA	NA
Location de terrain	4,0	7,5	2,9	NA	4,3	7,5
Frais financiers	10,7	5,0	NA	NA	8,5	4,7
Autres	4	16,5	22,5	19,7	19,4	10,1
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.**

Les intrants (engrais, semences, produits phytosanitaires et irrigations) représentent à eux seuls, en moyenne 53,2% des coûts de production. La main d'œuvre s'accapare 31,3%, le reste étant totalisé par les coûts de structure (location de terrain, frais financiers, etc.). Ceci dénote de l'importance des coûts des intrants agricoles dans la formation des prix payés aux producteurs. Or, après l'année 2020, année marquée par une rupture significative des chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale (l'effet pandémie Covid-19), les prix des engrais et des produits phytosanitaires ont largement augmenté : les prix des fertilisants a doublé, voire même triplé courant 2022 (tableau n°6)

**Tableau 6 : Evolution des prix des principaux fertilisants avant et après 2020 (en DH/kg)**

	Moyenne 2015-2019	Moyenne 2022	Augmentation
<b>NPK (14-28-14)</b>	3,5	3,9	+9,6
<b>NPK (10-20-10)</b>	2,7	3,4	+24,3
<b>Ammonitrate (33,5%)</b>	3,1	8,3	+168,8
<b>Urée (46%)</b>	3,3	10,9	+233,0

**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.**

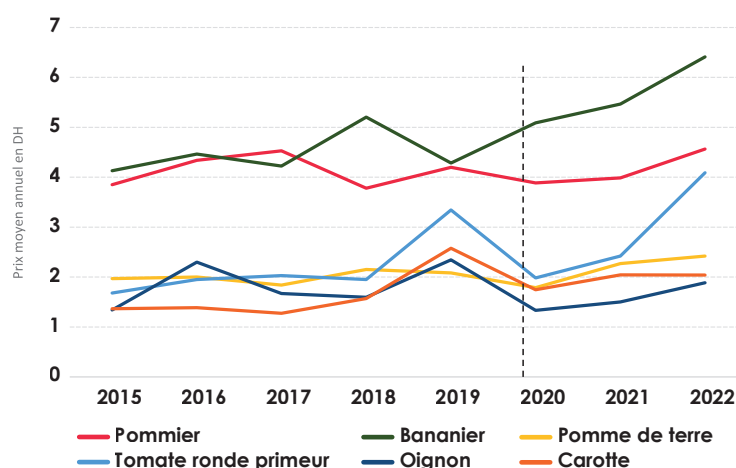
Concernant le coût de l'eau de l'irrigation, il est nécessaire de faire la distinction entre la bande hydraulique (à partir des barrages), et les nappes phréatiques (les puits). Pour le barrage, la facturation est régie par les lois en vigueur pour chaque périmètre irrigué (sur

<sup>41</sup> Note : la mention NA indique une donnée manquante. En effet, dans ce travail de reconstitution d'une grille de lecture de la structure des coûts des produits remarquables, plusieurs postes n'ont pas pu être chiffrés par manque de données.

les neufs nationaux) par les offices régionaux de mise en valeur agricole<sup>42</sup>. Le coût de l'eau comprend la participation de l'agriculteur (dans l'investissement de l'Etat), le coût de l'énergie pour l'acheminement en plus des coûts additionnels. Toutefois, la sécheresse persistante aggrave la pénurie d'eau nationale. Selon le plan national de gestion de l'eau, l'agriculture recevait normalement 5 milliards de mètres cubes d'eau par an. Cependant, depuis 2008, cette allocation n'a jamais dépassé 3,5 milliards de mètres cubes, même lors des meilleures années. En 2021, cette part est tombée à seulement 1,220 milliard de mètres cubes, contre 1,02 milliard de mètres cubes l'année précédente<sup>43</sup>. Cette réduction drastique de l'utilisation de l'eau s'explique notamment par le rationnement en cours, qui accorde la priorité à l'eau potable engendrant, de fait, un effet d'éviction par rapport à la filière des fruits et légumes. À cet égard, il est important de noter que certains barrages qui étaient auparavant dédiés à l'irrigation agricole fournissent désormais de l'eau potable<sup>44</sup>. Cette réorientation des ressources en eau reflète les défis auxquels le pays est confronté en matière de gestion de l'eau et souligne la nécessité de trouver des solutions durables pour garantir l'accès à l'eau potable tout en préservant les besoins agricoles.

Cette inflation générale des coûts de production a eu comme effet une augmentation sensible des prix payés au producteur depuis 2021. En effet, les producteurs exigent de plus en plus des prix élevés dans le but de couvrir une partie de cette inflation des coûts de production. Le graphique suivant représente l'évolution annuelle de ces prix depuis 2015 où l'on relève une augmentation générale des prix, mais à des niveaux contrastés : elle est plus importante au niveau de la banane (pour les fruits) et au niveau de la tomate (pour les légumes).

**Figure 24 : Evolution des prix payés aux producteurs pour les principaux produits (en DH/Kg)**



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.**

<sup>42</sup> Selon le ministère de tutelle, 70% du budget du département de l'agriculture est alloué à l'aménagement hydraulique de l'espace agricole.

<sup>43</sup> Selon les chiffres de du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts, sur les 750 000 hectares irrigués par la bande hydraulique, aujourd'hui, nous ne sommes qu'à 400 000 hectares, soit une baisse d'environ 45%.

<sup>44</sup> Par exemple, le barrage de Beni Mellal, qui alimente depuis quatre ans le barrage El Massira, destiné à l'approvisionnement en eau potable de Casablanca.

Par ailleurs, et face à cette réalité, l'Etat s'est engagé à soutenir activement la filière pour juguler l'augmentation des coûts de production. Le gouvernement a récemment lancé un programme d'une enveloppe budgétaire d'environ 10 milliards de dirhams dans le but d'atténuer l'impact de la conjoncture défavorable et de restaurer l'équilibre dans les chaînes de production. Dans le cadre de ce programme, une enveloppe spécifique, soit 4 milliards de dirhams, sera allouée à la protection du capital végétal et au soutien des filières agricoles. Cette allocation vise notamment à subventionner les prix de certains intrants, tels que les semences et les engrais, afin de réduire les coûts de production de divers fruits et légumes. Dans ce contexte, des subventions seront accordées, notamment pour l'achat des semences de tomate, bénéficiant d'une enveloppe de 1 milliard de dirhams, ainsi que pour les semences certifiées de pomme de terre, avec une allocation de 580 millions de dirhams. Par ailleurs, une enveloppe de 120 millions de dirhams sera dédiée à la réduction des coûts de production de l'oignon à travers le soutien à l'acquisition des semences. Enfin, une somme de 2,3 milliards de dirhams sera allouée à la subvention des engrais, dont les prix ont connu une hausse en raison de la conjoncture économique actuelle. Ces mesures visent à soutenir les agriculteurs de la filière et à garantir la stabilité des prix des denrées alimentaires de base, tout en renforçant la résilience face aux chocs exogènes.

### **1.2. Les conditions météorologiques comme principale contrainte**

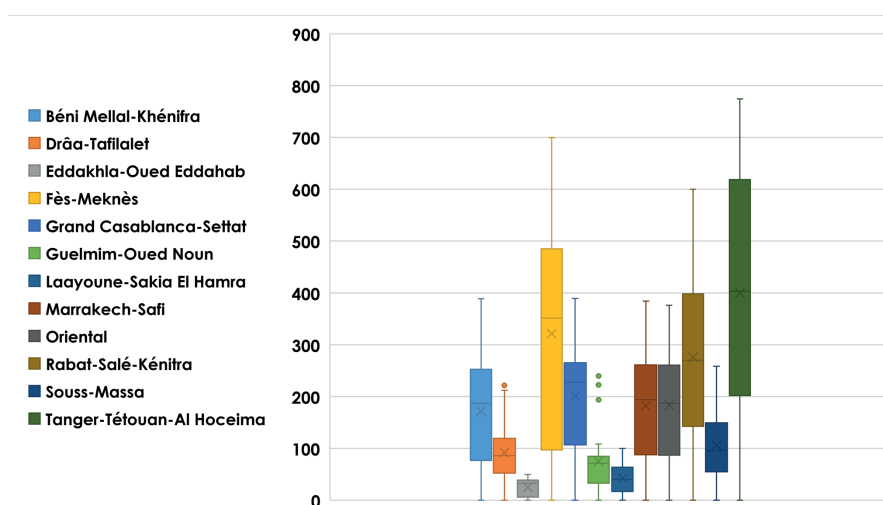
Les conditions météorologiques jouent un rôle crucial dans la fixation des prix des fruits et légumes, dans le sens où elles peuvent avoir un impact direct sur la production et donc sur l'offre. En effet, en cas de conditions météorologiques favorables, avec des précipitations adéquates et des températures appropriées, la production agricole peut être abondante, ce qui entraîne généralement une augmentation de l'offre sur le marché. Une offre abondante peut exercer une pression à la baisse sur les prix, car les producteurs cherchent à écouler leurs surplus de production pour éviter les pertes. En revanche, en cas de conditions météorologiques défavorables telles que la sécheresse, les tempêtes, les gelées tardives ou les vagues de chaleur, la production agricole peut être sévèrement affectée. Une offre réduite peut entraîner une hausse des prix, car la demande reste généralement constante ou peut même augmenter en raison de la rareté des produits sur le marché.

Ainsi, les conditions météorologiques influent directement sur la disponibilité des produits agricoles, ce qui a un impact significatif sur les prix et la dynamique du marché. Les producteurs (mais aussi les distributeurs et les commerçants) doivent prendre en compte ces variations et s'adapter en conséquence pour atténuer les effets des fluctuations de prix causées par les conditions météorologiques. En outre, l'impact des conditions météorologiques sur la fixation des prix des fruits et légumes n'est pas uniforme et peut varier en fonction de la localisation géographique. En effet, les conditions météorologiques peuvent varier considérablement



d'une région à l'autre, et les effets sur la production agricole peuvent donc différer en fonction de la localisation des bassins de production. Le graphique suivant présente la distribution de la pluviométrie par région sur une période allant de janvier 2015 à août 2020. Il apparaît clairement que les précipitations sont très dispersées d'une région à l'autre, et d'une année à l'autre. Il est également possible de relever une asymétrie de distribution de la pluviométrie, de telle sorte que les valeurs qui sont inférieures à la médiane sont de plus en plus prépondérantes, ce qui indique une tendance lourde vers des intempéries dans plusieurs régions, notamment dans les bassins de production de nos principaux produits.

**Figure 25 : Distribution de la pluviométrie (en mm), par région, entre janvier 2015 et août 2020<sup>45</sup>**



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.**

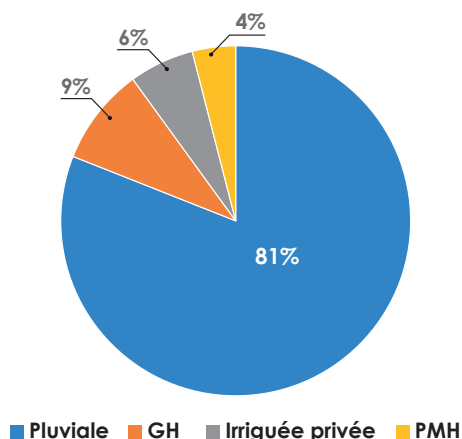
Par ailleurs, l'impact du stress hydrique est particulièrement préoccupant, notamment dans les régions où l'agriculture est largement tributaire des précipitations pour l'irrigation. En effet, dans notre pays, pas moins de 81% de la surface agricole utile repose sur les pluies pour son approvisionnement en eau. Cette dépendance accentue la vulnérabilité du secteur agricole aux variations climatiques, telles que les sécheresses plus fréquentes ou les précipitations irrégulières, qui peuvent compromettre la disponibilité en eau et impacter la production agricole.

Malgré la quantité des précipitations reçues annuellement dans notre pays, estimée à environ 29 milliards de mètres cubes en moyenne, le potentiel hydraulique mobilisable reste limité dans les conditions techniques et économiques actuelles. Sur ce total, seuls 20 milliards de

<sup>45</sup> Note: cette représentation est basée sur les boîtes à moustaches. Les côtés bas et haut de la boîte sont les quartiles inférieur et supérieur. La boîte couvre donc l'intervalle interquartile, là où se situent 50 % des données. La ligne horizontale qui sépare la boîte en deux représente la médiane. Les deux extrémités de la ligne verticale représentent le minimum et le maximum. La croix au milieu représente quant à elle la moyenne (qui n'est pas toujours égale à la médiane). Les points qui dépassent le maximum représentent les valeurs extrêmes.

mètres cubes peuvent être effectivement exploités, avec 16 milliards provenant des eaux de surface et 4 milliards des eaux souterraines. Cette estimation met en lumière les défis auxquels est confrontée la gestion de l'eau, notamment la nécessité d'optimiser l'utilisation des ressources disponibles et de renforcer les infrastructures pour assurer une distribution équitable et durable de l'eau pour l'agriculture en général, et la filière en particulier. En conséquence, il devient impératif de développer des stratégies de gestion de l'eau plus efficaces et résilientes pour faire face aux défis du changement climatique et garantir la sécurité alimentaire et le développement durable de notre agriculture.

Figure 26 : Répartition de la surface agricole utile selon le type d'irrigation<sup>46</sup>



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

### 1.3. Les services financiers comme condition de pérennité de l'activité

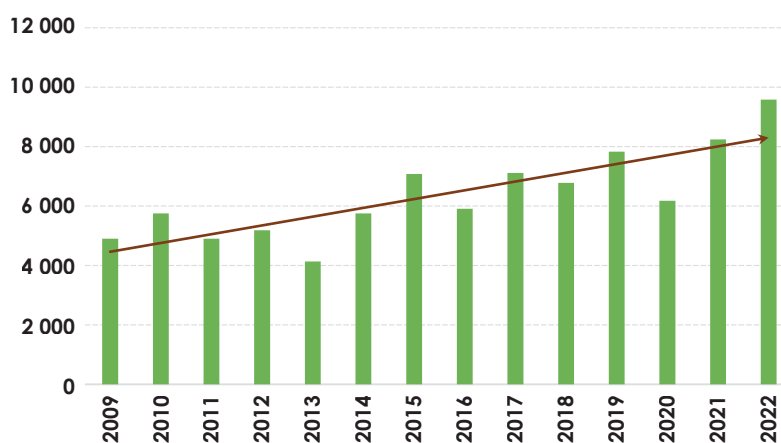
L'objectif de rentabilité économique occupe une place centrale dans les décisions prises par les producteurs des fruits et légumes, étant donné qu'ils ont besoin de ressources financières pour optimiser leurs activités agricoles. Ces ressources financières servent à couvrir divers coûts inhérents à la production, tels que l'achat des intrants, d'équipements agricoles et le recrutement de la main-d'œuvre nécessaire. Or, d'un autre côté, l'atteinte de cette rentabilité influence directement l'accès des producteurs au financement. En effet, les institutions financières accordent plus volontiers des prêts aux producteurs qui présentent un plan d'affaires solide et démontrent leur capacité à générer des revenus et à rembourser les prêts. Ainsi, les producteurs qui parviennent à atteindre un certain niveau de rentabilité ont généralement un meilleur accès aux financements nécessaires pour développer leur activité. Par ailleurs, l'objectif de rentabilité influence non seulement le besoin de financement des producteurs de fruits et légumes, mais également leur accès aux financements. Il apparaît donc clairement que l'accès au crédit est une condition sine-qua-non pour la pérennité de l'activité des agriculteurs, notamment ceux actifs dans la filière des fruits et légumes.

<sup>46</sup> PMH : Petite et Moyenne Hydraulique ; GH : Grande Hydraulique.

Cependant, de nombreux agriculteurs, en particulier ceux des petites exploitations ou des régions rurales désavantagées, peuvent rencontrer des difficultés à obtenir des prêts auprès des institutions financières traditionnelles en raison de l'absence de garanties ou de leur profil de risque. Dans de telles situations d'insuffisance des capacités de financement, les intermédiaires jouent le rôle du banquier informel pour les producteurs, ce qui renforce leur dépendance et crée des distorsions dans le comportement de la fixation des prix<sup>47</sup>.

Le Crédit Agricole du Maroc (CAM), depuis sa création en 1961, a joué un rôle historique dans le financement des stratégies agricoles nationales, par le biais de son action dans le financement et le développement de l'agriculture et de l'industrie alimentaire, renforçant ainsi le secteur dans son ensemble et favorisant le développement rural. Cette institution a été réformée par la loi n° 15-99 du 11 novembre 2003, transformant «le Fonds National du Crédit Agricole» en une société anonyme à conseil d'administration et de surveillance, définissant ainsi sa mission principale dans le financement de l'agriculture et des activités liées au développement économique et social dans les zones rurales<sup>48</sup>.

Figure 27 : Evolution annuelle du montant débloqué par CAM



Source : Crédit Agricole du Maroc

Le graphique précédent montre l'effort entrepris par l'institution financière dont les montants débloqués dans le cadre de l'appui aux activités agricoles s'inscrivent dans une tendance haussière depuis 2009<sup>49</sup>. Par ailleurs, CAM accompagne le soutien de l'Etat à travers l'octroi d'avances sur les aides du Fond de Développement Agricole<sup>50</sup> ce qui permet aux bénéficiaires

<sup>47</sup> L'élevage qui accompagne l'activité agricole a longtemps été le moyen de financement et de trésorerie sur lequel s'appuie les agriculteurs.

<sup>48</sup> C'est aujourd'hui une banque inclusive et intégrée dotée de la mission du service public, qui se veut le bras financier de l'Etat pour la mise en œuvre des stratégies nationales agricoles et rurales.

<sup>49</sup> Selon les chiffres de CAM, et dans le cadre de son soutien au Plan Maroc Vert, les réalisations du Groupe ont dépassé les objectifs fixés, atteignant 71,5 milliards de dirhams à fin 2020, contre 45 milliards de dirhams initialement prévus.

<sup>50</sup> Le Fonds de Développement Agricole (FDA) est un organisme marocain créé en 2008 dans le but de soutenir et de promouvoir le développement de l'agriculture dans le pays. Le FDA joue un rôle crucial dans le financement des initiatives visant à accroître la productivité agricole, à valoriser les produits du terroir, à renforcer la compétitivité du secteur et à améliorer les conditions de vie des populations rurales au Maroc.

de financer leurs projets agricoles dès leur approbation par le ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime, en attendant de recevoir le soutien financier.

En exécution des instructions royales visant à rétablir l'équilibre des chaînes de production animale et végétale dans notre pays, et dans le cadre des mesures prises pour atténuer les effets de la faible pluviométrie et compte tenu du contexte international, le gouvernement a décidé d'une augmentation du capital du Groupe Crédit Agricole de 1,35 milliard de dirhams qui viendra renflouer ses fonds propre afin de lui permettre d'accompagner le secteur tout en respectant les règles prudentielles de Bank Al-Maghrib.

Cependant, le secteur financier dans son ensemble est appelé à s'inscrire dans cet élan de soutien au secteur agricole. Une évaluation du financement du secteur agricole au Maroc, réalisée par la Banque mondiale en partenariat avec la Banque du Maroc, a déterminé que la part du crédit agricole se situe structurellement entre 84 et 91 % de l'ensemble de l'effort de financement du secteur<sup>51</sup>.

Par ailleurs, la question de l'assurance dans le domaine de la filière des fruits et légumes est également cruciale pour le développement de cette activité. Les aléas climatiques, les maladies des cultures, les catastrophes naturelles et d'autres risques peuvent avoir un impact significatif sur la production, la distribution et la vente des fruits et légumes. Les assurances agricoles peuvent fournir une protection contre ces risques en offrant une couverture financière en cas de pertes ou de dommages causés aux cultures ou aux matériels agricoles. Cela permet aux producteurs, aux distributeurs et aux autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement de gérer les risques et de sécuriser leurs investissements. En outre, l'assurance peut également jouer un rôle dans la promotion de l'investissement dans le secteur agricole en offrant aux prêteurs une garantie contre les pertes potentielles, ce qui peut faciliter l'accès au financement pour les agriculteurs et les entreprises agricoles.

La Mutuelle Agricole Marocaine d'Assurances (MAMDA), est une compagnie d'assurance spécialisée dans le domaine agricole<sup>52</sup>. Fondée en 1953, elle propose une gamme de produits d'assurance destinés à couvrir les risques liés aux activités agricoles, notamment l'assurance des cultures, l'assurance des animaux, l'assurance des biens agricoles, et d'autres produits adaptés aux besoins des agriculteurs et des professionnels du secteur agricole. La MAMDA opère dans tout le territoire marocain et joue un rôle important dans la protection des exploitations agricoles contre les aléas climatiques, les maladies des cultures et autres risques susceptibles d'impacter la production agricole.

---

<sup>51</sup> Il faut noter que l'agriculture représente 10 à 12% du PIB mais bénéficie d'à peine 1% du financement bancaire.

<sup>52</sup> Le principe de la mutualité : une société d'assurance mutuelle sans but lucratif, donc sans actionnaires dont les clients, appelés des sociétaires, gèrent le conseil d'administration. Ces sociétaires ont droit à une ristourne de mutualité.

La MAMDA propose un produit multirisques climatiques<sup>53</sup> couvrant les cultures céréalières, légumineuses et oléagineuses, mais elle rencontre des difficultés à étendre cette couverture à l'arboriculture et aux cultures maraîchères, principalement en raison du manque de subventions de l'Etat pour atteindre le niveau de capital souhaité par les agriculteurs. À l'échelle internationale, les primes d'assurance sont souvent subventionnées par les gouvernements, mais dans le cas de l'assurance agricole, où les risques des sinistres sont généralisés, les primes sont généralement plus élevées.

La question de l'extension de la couverture d'assurance tout risque de la MAMDA<sup>54</sup> à la filière des fruits et légumes pose des défis majeurs en termes de budget et de mode de distribution. Une augmentation du budget alloué serait nécessaire pour élargir la couverture et inclure ces produits vitaux de la filière dans le système d'assurance agricole. En ce qui concerne le mode de distribution, l'on pourrait envisager éventuellement le mode de distribution à travers les achats des semences auprès de la SONACOS<sup>55</sup>. Cependant, cette approche soulève des préoccupations en matière de ventes liées et de libre jeu de la concurrence dans le marché des semences. Il est donc important de trouver un équilibre entre la promotion de ces produits d'assurance (lorsqu'ils seront mis en place) et la préservation de l'équilibre concurrentiel.

Les agrégateurs pourraient jouer un rôle crucial dans la généralisation et la diffusion des solutions d'assurance pour les fruits et légumes. En facilitant l'accès des agriculteurs à ces produits d'assurance et en agissant comme des intermédiaires entre les compagnies d'assurance et les exploitants agricoles, les agrégateurs pourraient contribuer à surmonter les obstacles liés à la distribution et à accroître la sensibilisation aux avantages de l'assurance agricole.

## **2. Comportement des acteurs de l'intermédiation marchande<sup>56</sup>**

Dans la filière des fruits et légumes, l'intermédiaire joue un rôle crucial en assurant le lien entre le stade production atomisée et dispersée dans le temps et l'espace, et le stade de détail, où les produits sont vendus aux consommateurs finaux. En effet, les mécanismes de marchés assurant habituellement la rencontre entre l'offre et la demande ne sont pas opérationnels dans le cas d'espèce sans l'intervention de ces acteurs puisque l'offre est atomisée et dispersée spatialement alors que la demande est concentrée et localisée. Ces

<sup>53</sup> Principalement la sécheresse (à 90%), mais aussi les inondations, la grêle, les tempêtes de vent, etc.

<sup>54</sup> Actuellement, le budget de l'Etat ne couvre que 1,2 million d'hectares de superficie céréalière, ce qui est insuffisant pour la généralisation.

<sup>55</sup> La Société Nationale de Commercialisation des Semences (SONACOS), créée en 1975, est une Société Anonyme (SA) à Directoire et à Conseil de Surveillance sous tutelle du Ministère chargé de l'agriculture.

<sup>56</sup> Allusion faite ici à tous les acteurs actifs dans le stade intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs (courtiers, commissionnaires, colporteurs, grossistes, etc.).

acteurs agissent donc en supportant le coût de collecte et celui de l'acheminement et de la distribution. Leur expertise en agrégation, en logistique et en négociation des prix contribue à assurer un approvisionnement efficace et fiable des fruits et légumes sur le marché de détail, tout en répondant aux besoins des producteurs et des détaillants. Leur mission consiste à trouver et à distribuer quotidiennement une variété de produits fragiles, frais et adaptés aux besoins de leur clientèle diversifiée, comprenant les grandes et moyennes surfaces, les primeurs, les commerces spécialisés, la restauration collective et commerciale, et la vente ambulante. Ils peuvent être des grossistes, des colporteurs, des commissionnaires, des courtiers, des agents commerciaux ou des acteurs à services complets (assurant tous les services liés à l'intermédiation). Leur activité englobe la vente en gros ou en demi-gros, impliquant des fonctions commerciales, logistiques, de contrôle de la conformité des marchandises et financières. Leur comportement dans cette chaîne est ainsi influencé par plusieurs facteurs clés :

- **Achat et approvisionnement** : Ces acteurs achètent des fruits et légumes auprès des producteurs, souvent en grande quantité, pour les distribuer et les revendre ensuite à des détaillants ou à d'autres clients. Leur comportement d'achat est influencé par des facteurs tels que la qualité, la quantité, la saisonnalité et les prix des produits agricoles.
- **Stockage et entreposage** : Ils doivent disposer d'installations de stockage appropriées pour conserver les fruits et légumes frais dans des conditions optimales, en contrôlant des paramètres tels que la température, l'humidité et la ventilation. Leur capacité à stocker efficacement les produits peut influencer leur comportement en termes de gestion des approvisionnements et de réponse à la demande du marché.
- **Distribution et logistique** : Ils sont responsables de la distribution des fruits et légumes vers les différents points de vente, ce qui nécessite une logistique efficace pour garantir la livraison rapide et sécurisée des produits. Leur comportement dans ce domaine peut être influencé par des facteurs tels que les coûts de transport, les délais de livraison et les exigences spécifiques des clients.
- **Marge bénéficiaire cible** : Ils ont souvent une marge bénéficiaire cible qu'ils cherchent à atteindre pour assurer la rentabilité de leur activité. Ils fixent leurs prix en fonction de cette marge bénéficiaire cible tout en tenant compte des autres facteurs.
- **Coûts administratifs** : Lors du passage par les marchés de gros, les intermédiaires (notamment les grossistes) doivent s'acquitter d'une redevance sur les volumes de vente. Dans leur stratégie de fixation de prix, ils intègrent donc cette charge administrative dans leur calcul.

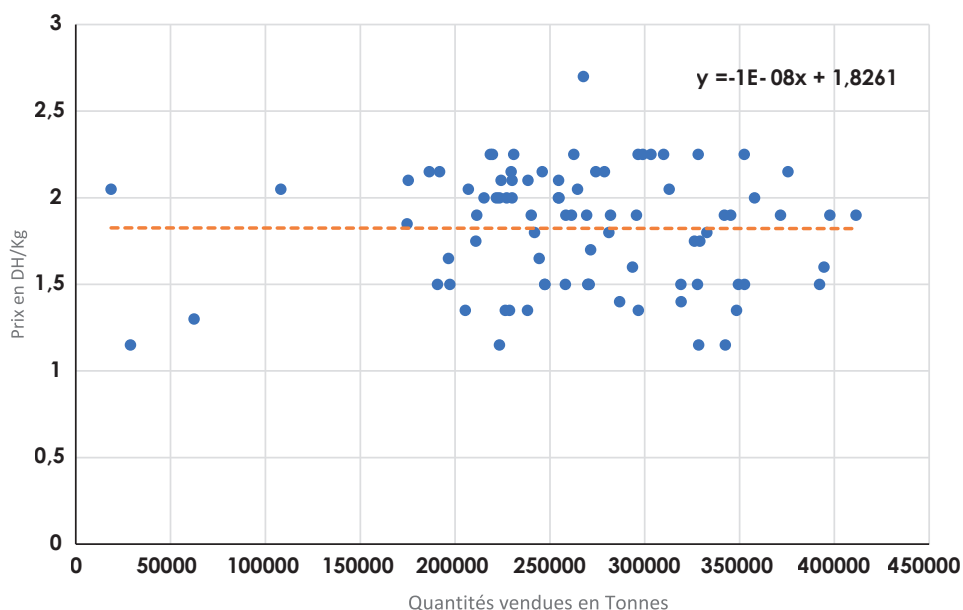
- **Relation avec les producteurs et les détaillants :** Les acteurs de l'intermédiation entretiennent des relations avec les producteurs pour l'approvisionnement en produits agricoles et avec les détaillants pour la vente des produits aux consommateurs finaux. Leur comportement dans ces relations peut être influencé par des facteurs tels que la confiance, la fiabilité, la fidélisation, la qualité des produits et les termes commerciaux convenus.

Dans le contexte de la chaîne de valeur des fruits et légumes, le positionnement stratégique des intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs leur confère un pouvoir significatif dans la fixation des prix. Bien qu'ils aient un rôle crucial dans la disponibilité des produits, ils agissent en effet en tant que faiseurs de prix. Leurs décisions et leurs actions influencent directement les prix tout au long de la chaîne, de la production à la vente au détail. Ces intermédiaires exercent donc un pouvoir de marché important dans la détermination des prix des fruits et légumes. Ce pouvoir de marché découle de deux facteurs principaux :

- **L'inélasticité de l'offre :** Le morcellement excessif des terres agricoles (donc absence d'économies d'échelle), les contraintes climatiques, les difficultés de stockage et la périssabilité des produits font que les producteurs sont incapables de jouer sur les volumes pour influencer les prix qu'ils reçoivent ;
- **L'inélasticité de la demande :** De par leur nature de produits de première nécessité, et en l'absence de substituts directs, les consommateurs doivent acheter ces produits quel que soit leur niveau de prix, ce qui se traduit par une sensibilité amoindrie de la demande aux changements de prix.

La figure n°28 montre la faible élasticité-prix des volumes vendus sur les marchés de gros de fruits et légumes (à travers l'exemple de la carotte). En effet, la tendance sous-jacente de cette relation (entre prix et quantités vendues) tend à confirmer l'idée selon laquelle les prix de gros sont fixés indépendamment des volumes vendus, traduisant ainsi un pouvoir de marché à ce stade<sup>57</sup>. Au moment où la demande ne peut changer drastiquement d'un jour à un autre, le fait que les volumes changent alors que les prix demeurent quasiment stables traduit ainsi le pouvoir de négociation des grossistes qui agissent en faiseurs de prix, alors que leurs clients et leurs fournisseurs sont des preneurs de prix.

<sup>57</sup> A noter que le graphique a été réalisé avec les prix moyens, entre le prix maximum et le prix minimum, ce qui peut expliquer les différences autour de la tendance.

Figure 28 : Élasticité-prix de la Carotte au marché de gros<sup>58</sup>

Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du marché de gros de Casablanca

Hormis le fait qu'ils détiennent un pouvoir de marché et agissent en faiseurs de prix, la présence de multiples acteurs d'intermédiation dans le circuit de distribution (grossistes, semi-grossistes, commissionnaires, etc.) est critiquée pour son manque de structuration et son impact sur les prix pour le consommateur final. Chaque acteur ajoute sa propre marge brute au prix d'achat, ce qui peut représenter une part importante du prix payé par le consommateur (voir ci-après).

### 3. Comportement des primeurs /détaillants

Le primeur /détaillant achète des fruits et des légumes selon ses besoins et les vend au détail (à l'unité ou en petite quantité) à ses clients. Il passe commande auprès d'un grossiste au niveau des marchés de gros ou s'approvisionne directement auprès d'un ou plusieurs producteurs (maraîchers). Il apporte du soin à sa sélection pour obtenir le meilleur rapport qualité/prix. Selon les saisons, il vend sans emballage des fruits (raisin, orange, citron, melon, pêche, poire, cerise) et des légumes (asperges, carottes, radis, betterave, salade). Dans certains cas assez limités, il peut aussi vendre des produits conditionnés : en barquette (fraise), en filet (ail, oignon, pomme de terre), sous film protecteur (framboise), en sac plastique (pomme). Selon sa taille (magasin, charrette, marchand forain, marchand ambulancier, etc.). Le détaillant travaille seul ou en équipe, en dehors (marchés) ou à l'intérieur du magasin.

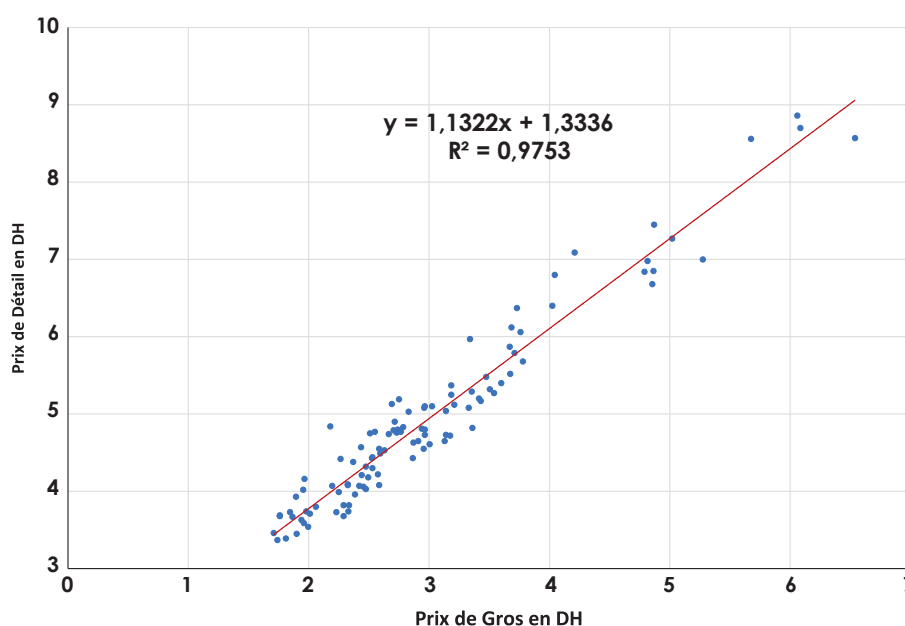
Dans leur stratégie de fixation des prix, les détaillants cherchent à couvrir leurs coûts

<sup>58</sup> Note : ce graphique représente les mercuriels en volumes vendus (en tonnes) et les prix enregistrés quotidiens pour la carotte sur le marché de gros de Casablanca au cours des mois de novembre 2020, septembre, octobre et novembre 2021 et avril 2022.



d'approvisionnement ainsi que leurs coûts opérationnels tout en essayant de stabiliser leur revenu. En particulier, les petits détaillants (détaillants itinérants), cherchent souvent à dégager une marge journalière nette minimum de subsidence, quelle que soit le chiffre d'affaires réalisé. Par ailleurs, au sein du marché de détail, on constate un certain alignement des prix appliqués, notamment au niveau du commerce de proximité. Cette pratique d'alignement consiste généralement à pratiquer plus ou moins le même prix que le concurrent le plus important (par exemple les Souikat), en tenant compte d'autres considérations : classement social de la clientèle, emplacement, conditions de vente et charges de structure supportées. Néanmoins, la caractéristique principale du comportement des détaillants en matière de fixation de prix demeure l'ancrage par rapport au prix de gros. En effet, la question de la transmission des prix entre le stade de gros et celui du détail est au centre de cette problématique de formation des prix. En sus, le lien entre les prix de gros et de détail permet de cerner ces facteurs spécifiques liés à la chaîne de valeur dont les variations contribuent à la dynamique complexe des prix des fruits et légumes. Pour illustrer ce lien, la figure n°29 présente cette relation dans le cas de la tomate ronde.

**Figure 29 : Relation entre le prix de gros et le prix de détail de la tomate ronde (entre 2015 et 2022)**



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du ministère de l'intérieur**

La valeur du coefficient de corrélation (ici 97,5%) indique bien que la relation entre prix du détail et prix de gros a tendance à être linéaire<sup>59</sup>. Le paramètre de cette relation linéaire (qui prend ici la valeur de 1,13) s'avère significativement supérieur à 1, ce qui implique que

<sup>59</sup> Le test statistique usuel conduit à rejeter l'hypothèse inverse.

la marge brute au détail, ne peut pas être considérée comme constante<sup>60</sup> car un élément proportionnel au prix de gros vient s'ajouter au terme constant. Cet élément est positif dans le cas des produits de première nécessité (PDT, tomate, oignon et carotte) : ainsi lorsque le prix de gros augmente, la marge brute des détaillants tend à augmenter davantage, ce qui amplifie l'impact sur le prix final des fortes variations des cours en amont. En revanche, cet élément est négatif dans le cas des produits fruitiers (ayant un coefficient de corrélation inférieur à 1) ce qui induit, dans ces cas, un effet de réduction de la marge fixe par cette part proportionnelle au prix de gros. Par ailleurs, les calculs effectués montrent que cet élément proportionnel au prix de gros représente en, valeur absolue et en moyenne, 22% de la marge brute au détail (contre 78% pour la marge fixe). Le tableau n°7, englobe l'ensemble des paramètres de cette relation pour tous les produits du panier d'étude retenu.

**Tableau 7 : Relation entre le prix de gros et le prix de détail**

	Marge fixe au détail (en DH)	Elasticité Détail/ Gros	Coefficient de corrélation <sup>61</sup>
<b>Pommes de terre blanches</b>	1.33356	1.13216	0.9753
<b>Pommes de terre rouges</b>	1.24167	1.16716	0.972
<b>Tomates rondes</b>	1.45034	1.16352	0.9401
<b>Oignons secs</b>	1.48231	1.08426	0.972
<b>Oignons verts</b>	1.82830	1.05192	0.8586
<b>Carottes</b>	1.52320	1.17356	0.9004
<b>Oranges ordinaires</b>	2.12248	0.98496	0.9631
<b>Bananes locales</b>	3.07880	0.95952	0.8973
<b>Bananes importées</b>	5.63968	0.79149	0.6195
<b>Pommes locales</b>	4.5077	0.8940	0.8536
<b>Pommes importées</b>	9.92538	0.64383	0.8695

**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du ministère de l'intérieur**

Il en ressort globalement que la relation linéaire est significative pour tous les produits, et le rôle directeur du marché de gros dans l'établissement du prix des fruits et légumes au stade des détaillants est ainsi confirmé par les corrélations établies. Le modèle de la marge brute proportionnelle au prix de gros gouverne ainsi l'évolution de tous les prix de détail, qui plus est, tendent dans le cas des produits maraîchers à être augmentés par cette marge proportionnelle en captant une partie du niveau des prix dans les marchés en amont. Cependant, cette marge proportionnelle tend à stabiliser les prix (généralement déjà élevés) des produits fruitiers ou la part proportionnelle a tendance dans ces cas à atténuer l'impact sur le prix au détail des fortes variations des cours en amont<sup>62</sup>.

<sup>60</sup> Lorsque les prix tendent à être liés par la relation linéaire  $\text{prix aval} = b \cdot \text{prix amont} + m$ , la marge ( $\text{prix aval} - \text{prix amont}$ ) tend à être constante et égale à  $m$  si le coefficient  $b$  n'est pas significativement différent de 1. Sinon, elle comprend un élément proportionnel au prix amont, égal à  $(b - 1) \cdot \text{prix amont}$ , qui augmente ou diminue la marge en fonction du prix amont, selon que  $b$  est supérieur ou inférieur à 1. Dans le cas d'espèce de la tomate ronde, la relation est la suivante :  $\text{marge brute\_Détail} = 1,33 + 0,13 \cdot \text{prix\_Gros}$ .

<sup>61</sup> Il s'agit ici du coefficient de détermination statistique (R<sup>2</sup>).

<sup>62</sup> Le coefficient de l'équation est significativement inférieur à 1.

## V. PERFORMANCE ET FONCTIONNEMENT CONCURRENTIEL DES MARCHÉS DES FRUITS ET LÉGUMES

### 1. La performance de la filière des fruits et légumes

La performance de la filière fruits et légumes est influencée par la structure et le comportement des acteurs de la filière, et par d'autres facteurs, tels que les conditions climatiques, les politiques publiques et les technologies de production et de commercialisation. L'analyse de la performance de la filière sera basée sur deux critères essentiels :

- D'abord sur la stabilité des prix qui est un aspect important à considérer. Des fluctuations excessives dans les prix des fruits et légumes peuvent créer des incertitudes pour les producteurs et les consommateurs, affectant ainsi la performance globale de la filière. Une stabilité des prix contribue à renforcer la confiance des acteurs de la filière et à favoriser son développement durable.

- Ensuite, la répartition de la valeur entre les différents maillons de la chaîne sera abordée et qui est liée directement à la performance de la filière. En effet, une meilleure allocation des ressources dans la filière peut contribuer à accroître la valeur ajoutée globale et à améliorer le fonctionnement de la filière. En revanche, une répartition inéquitable de la valeur ajoutée peut signaler des inefficacités, des déséquilibres ou des pratiques accaparantes dans la filière.

#### 1.1. L'instabilité comme caractéristique structurelle des marchés des fruits et légumes

L'observation de la dynamique des prix des principaux produits permet de constater des fluctuations tantôt à la baisse, tantôt à la hausse des prix, traduisant ainsi une instabilité des marchés, quand bien même cela concerne des produits de première nécessité. En vue d'interpréter ces fluctuations des produits cibles, aussi bien au niveau du marché de gros qu'au niveau du marché de détail, il y a lieu de comprendre la structure et/ou l'évolution des prix au niveau des principaux acteurs de la chaîne de valeur (producteur, grossiste et détaillant). Cela permet d'appréhender la part de responsabilité imputable à chaque opérateur dans la formation des prix finaux.

La nature instable des marchés libres<sup>63</sup> des fruits et des légumes est matérialisée par une fluctuation erratique dans la dynamique des prix. Cette volatilité accrue est un phénomène préjudiciable à plusieurs égards : à long terme, elle empêche les prix de s'établir au niveau du coût marginal ; et à court et moyen terme, elle produit de l'incertitude et empêche la

<sup>63</sup> Dépourvus de toute intervention régulatrice, où seules l'offre et la demande déterminent les prix.

formation des anticipations rationnelles (au sens microéconomique). Ceci implique donc que les risques sont particulièrement importants pour les parties prenantes de la chaîne de valeur, et les taux de rentabilité recherchés ne peuvent être que très élevés pour égaler l'aversion au risque inhérent<sup>64</sup>. Cette caractéristique endémique suscite alors des inquiétudes et crée des difficultés pour l'ensemble des acteurs de la filière :

- Pour les agriculteurs, étant privés de toute visibilité claire sur les prix de vente de leurs produits, ils sont incapables de choisir avec précision leurs techniques de production ou encore de planifier leur plan d'investissement. Cette problématique est particulièrement importante quand ils doivent simultanément faire face à l'augmentation régulière de leurs coûts de production ;
- Pour les distributeurs et les commerçants, qui souhaitent maintenir leur niveau de marge et de revenu, ils sont confrontés à l'acceptabilité des prix de vente par les consommateurs et, par conséquent, au risque de diminution des volumes de vente. D'un autre côté, la fluctuation excessive des prix est de nature à encourager les comportements de spéculation dans le but de capter une part de la rente inflationniste, ce qui est de nature à produire des distorsions et un déséquilibre entre l'offre et la demande ;
- Pour les consommateurs, lorsque les prix des fruits et légumes augmentent, cela peut réduire leur pouvoir d'achat compte tenu de l'inélasticité de leur demande par rapport au prix. Les ménages à faible revenu peuvent être particulièrement touchés, car une part plus importante de leur budget est allouée à l'alimentation, dont les fruits et légumes occupent une part prépondérante. Dans cette perspective, les fluctuations des prix peuvent ainsi accentuer les inégalités alimentaires (et in fine les inégalités socioéconomiques), car les ménages à faible revenu peuvent avoir plus de difficultés à se permettre une alimentation saine et équilibrée ;
- Au-delà de l'impact micro et méso-économique, les variations fréquentes des prix des fruits et légumes peuvent exacerber l'inflation alimentaire, ce qui peut avoir des répercussions plus larges sur le plan macroéconomique (soutenabilité de l'équilibre macroéconomique, sécurité alimentaire, cohésion sociale, etc.).

Le tableau n°8, résume quelques statistiques descriptives calculées pour les prix, moyens et mensuels, d'un panier de fruits et légumes sur une période allant de janvier 2015 à octobre 2023.

---

<sup>64</sup> L'aversion au risque décrit l'attitude d'un investisseur qui privilégie spontanément les investissements peu risqués.

Tableau 8 : Caractéristiques des prix de gros (de prix de détail)<sup>65</sup> par produit<sup>66</sup>

	Moyenne	Ecart-type	Coéf_variation	Coéf_asymétrie	Persistence
Pommes de terre rouges	2,96 (4,68)	0,98 (1,13)	33,2 (24,1)	2,04 (1,95)	0 (1)
Pommes de terre blanches	2,85 (4,57)	0,96 (1,13)	33,7 (24,9)	1,97 (1,90)	0 (0)
Tomates rondes	3,00 (4,94)	1,00 (1,20)	33,5 (24,4)	1,41 (1,35)	1 (1)
Oignons secs	3,80 (5,60)	2,12 (2,33)	55,8 (41,6)	1,51 (1,58)	2 (2)
Oignons verts	2,04 (3,98)	0,80 (0,90)	39,0 (22,8)	0,92 (0,69)	1 (1)
Carottes	2,52 (4,49)	0,69 (0,85)	27,4 (19,1)	2,41 (2,35)	2 (2)
Oranges ordinaires	4,04 (6,10)	1,99 (2,00)	49,4 (32,8)	2,02 (2,04)	1 (0)
Bananes locales	7,29 (10,0)	1,05 (1,06)	14,3 (10,5)	0,68 (0,53)	1 (1)
Bananes importées	12,4 (15,5)	0,95 (0,96)	7,67 (6,20)	0,95 (0,28)	1 (0)
Pommes locales	7,59 (11,2)	1,07 (1,04)	14,1 (9,20)	1,30 (1,00)	1 (1)
Pommes importées	17,1 (20,9)	1,25 (0,86)	7,35 (4,15)	1,88 (1,52)	0 (0)

Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du ministère de l'intérieur

Bien qu'occultant les disparités régionales et infra-mensuelles, l'évolution des prix moyens sur cette période a permis de dégager un certain nombre de faits stylisés liés à la commercialisation et la distribution des fruits et légumes au niveau national :

- La dynamique des prix est marquée par une grande volatilité. Les coefficients de variation montrent que les écarts par rapport à la moyenne des prix sont très importants (atteignant jusqu'à de 55,8 % pour l'oignon sec) ce qui atteste d'une variabilité accrue au niveau de tous les produits de notre panier d'étude ;
- Cette variabilité est plus importante au niveau des marchés de gros (en comparaison avec les marchés du détail), et ceci pour tous les produits étudiés ce qui est, somme toute, contre-intuitif en tenant compte du caractère « primaire » et « secondaire » des deux marchés. Une des explications possibles est la temporalité des échanges commerciaux au niveau des deux marchés qui est plus courte dans les marchés de gros par rapport aux marchés de détail ;

<sup>65</sup> Les statistiques descriptives ont été calculées sur la base des séries des prix de vente dans les marchés de gros (et entre parenthèses ceux des marchés de détail) entre janvier 2015 et octobre 2023.

<sup>66</sup> Note : la troisième colonne donne le coefficient de variation (l'écart-type rapporté à la moyenne). La quatrième colonne concerne la mesure d'asymétrie de la distribution des prix. La persistance, représentant l'ordre de l'autocorrélation de chaque série (en nombre de mois) est donnée en dernière colonne.

- La variance des produits importés (ici les bananes et les pommes) est moins importante que celle des produits locaux, ce qui dénote éventuellement, de l'effet stabilisateur des politiques commerciales extérieures, ainsi que l'effet inversé des coûts et des conditions de production. Par ailleurs, cette différence peut être également liée à un effet de base dans la mesure où les niveaux des prix des produits importés sont sensiblement élevés par rapport à ceux des produits locaux ;
- La dynamique des prix est marquée par l'effet important des valeurs extrêmes. En effet, la distribution des prix est asymétrique (à droite)<sup>67</sup> pour l'ensemble des produits, ce qui atteste de la proportion importante des prix inférieurs à la moyenne et qui tendent vers des valeurs extrêmes ;
- La dynamique des prix est marquée par une persistante réduite. L'ensemble des produits présentent des degrés d'autocorrélation égaux à 0, 1 ou 2 mois au maximum. Ceci est globalement conforme avec la variabilité importante des prix des fruits et des légumes et qui empêche toute constance dans leur évolution.

Loin d'une caractérisation stricto-sensu de l'instabilité des prix des fruits et légumes, il est question d'examiner aussi le degré de stabilité de cette variance<sup>68</sup> au fil du temps susceptible de rendre la prospective et la planification encore plus difficiles pour les acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Il est donc pertinent de détecter les points de rupture dans la dynamique des prix caractérisant plus spécialement les changements structurels ou transitoires dans leur évolution historique.

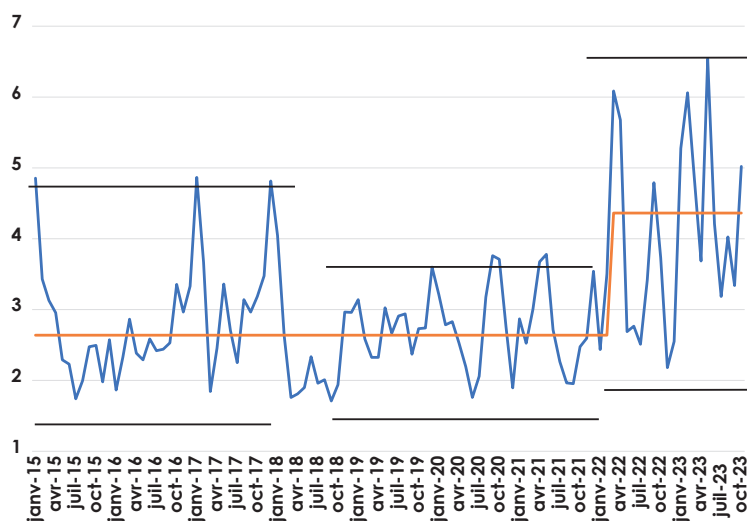
L'exemple ci-après illustre bien ce constat. En effet, la variabilité des prix de gros de la tomate ronde a connu, globalement, trois phases d'évolution (les bandes noires) : une première allant de janvier 2015 jusqu'à janvier 2018 marquée par une variance importante ; une deuxième allant de février 2018 jusqu'à janvier 2022 présentant une légère fluctuation ; et enfin une troisième phase débutant en février 2022 caractérisée quant à elle par une volatilité marquée. Par ailleurs, un changement structurel du niveau des prix (courbe orange) semble se produire à partir du mois de février 2022 produisant ainsi une augmentation de la moyenne des prix de près de 65,3%.

---

<sup>67</sup> Grille de lecture du coefficient d'asymétrie : si valeur > 0 alors asymétrie à droite (la distribution est étalée à droite de la moyenne), sinon asymétrie à gauche (la distribution est étalée à gauche de la moyenne).

<sup>68</sup> Hétéroscédasticité en terme statistique.

Figure 30 : Dynamique des prix de gros de la tomate ronde



**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du ministère de l'intérieur**

L'exercice mené sur l'ensemble des produits constituant le panier d'étude nous conforte dans le constat selon lequel la première moitié de l'année 2022 a constitué, à différents niveaux, un point de rupture significative dans la dynamique des prix, que ce soit en termes de changement de niveau (Level Shift) ou en termes d'augmentation de la volatilité.

La rupture constatée à partir de la première moitié de l'année 2022 est liée à plusieurs facteurs, dont en particulier la perturbation des chaînes d'approvisionnement internationales engendrant la hausse considérable des coûts des intrants agricoles, avec notamment une augmentation du prix des engrais et des semences.

Il ressort ainsi que la dynamique des prix est caractérisée par une grande volatilité et l'omniprésence des valeurs extrêmes. Cette volatilité dépend de la nature des produits (maraîchers versus fruitiers), du stade de la commercialisation des produits (gros versus détail) et de l'origine des produits (intérieurs versus importés). La volatilité des prix n'est pas constante dans le temps, dans le sens où elle est sujette à des changements de niveau et d'intervalle. La deuxième moitié de 2022 constitue une période importante de rupture de la dynamique des prix.

### 1.2. Décomposition de la variabilité des prix

L'examen des données de prix bruts révèle souvent des schémas récurrents<sup>69</sup>. La méthode de décomposition consiste à considérer que la série de données observée est le fruit de l'interaction entre une tendance, une variation périodique (la saisonnalité) et une composante aléatoire. Il est particulièrement pertinent de mettre en lumière la composante aléatoire, car

<sup>69</sup> En décortiquant les irrégularités des séries des prix du panier de l'étude, il apparaît clairement qu'elles présentent une saisonnalité marquée, avec des variations de forte amplitude qui masquent la perception d'une tendance sous-jacente.

elle reflète tous les facteurs exogènes qui peuvent influencer la dynamique des prix. Cette considération a donc justifié une étude plus fine de la dynamique des prix, consistant à décomposer les séries en question en composante saisonnière, cyclique, tendancielle et irrégulière.

**Tableau 9 : Contribution relative, en %, des composantes à la variabilité des prix de gros (des prix de détail<sup>70</sup>)**

	Tendance	Cycle	Saisonnalité	Exogènes	Extrêmes
<b>Pommes de terre blanches</b>	21 (16)	42 (32)	37 (27)	0 (0)	0 (25)
<b>Pommes de terre rouges</b>	20 (10)	40 (33)	39 (35)	0 (0)	0 (22)
<b>Tomate rondes</b>	0 (0)	0 (0)	0 (0)	100 (100)	0 (0)
<b>Oignons secs</b>	14 (8)	4 (46)	56 (44)	26 (0)	0 (1)
<b>Oignons verts</b>	23 (14)	2 (53)	18 (23)	56 (0)	0 (10)
<b>Carottes</b>	0 (30)	0 (25)	0 (44)	100 (0)	0 (1)
<b>Oranges ordinaires</b>	4 (4)	54 (50)	21 (17)	0 (0)	28 (29)
<b>Bananes locales</b>	20 (7)	8 (24)	54 (68)	1 (0)	17 (0)
<b>Bananes importées</b>	21 (22)	4 (57)	24 (20)	1 (0)	50 (0)
<b>Pommes locales</b>	6 (21)	47 (10)	47 (52)	0 (17)	0 (0)
<b>Pommes importées</b>	18 (2)	71 (98)	11 (0)	0 (0)	0 (0)

**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du ministère de l'intérieur**

Pour mener une analyse plus fine de la dynamique des prix, nous avons procédé à une décomposition économétrique des séries chronologiques en différentes composantes : saisonnalité, tendance, cycle, irrégulier et points atypiques. Les résultats obtenus ont permis de dégager plusieurs traits caractéristiques :

- La composante saisonnière contribue fortement à la variabilité de la plupart des prix (cette composante explique par exemple 56 % de la dynamique des prix de l'oignon sec sur les marchés de gros). En outre, pour les produits qui ne sont pas saisonniers au niveau des marchés de gros, ils deviennent fortement saisonniers une fois passés

<sup>70</sup> Décomposition par la méthode X13-ARIMA : les résultats chiffrés correspondent aux prix de gros, et ceux mis entre parenthèse correspondent aux prix de détail. Note: Tendance : la direction générale ou la trajectoire des prix à long terme. Cycle : des fluctuations économiques périodiques à court et moyen terme (ici maximum de 8 ans), telles que les cycles économiques d'expansion et de contraction, ou les cycles de l'inflation sous-jacente). Exogènes : variations non systématiques ou aléatoires qui ne peuvent pas être expliquées par la tendance, la composante cyclique ou la saisonnière (par exemple l'effet des aléas climatiques). Extrêmes : les effets des points aberrants et les points de rupture dans la variabilité des prix.



au niveau des marchés de détail, ce qui révèle, encore une fois, l'importance des comportements saisonniers des consommateurs (ex. la carotte) ;

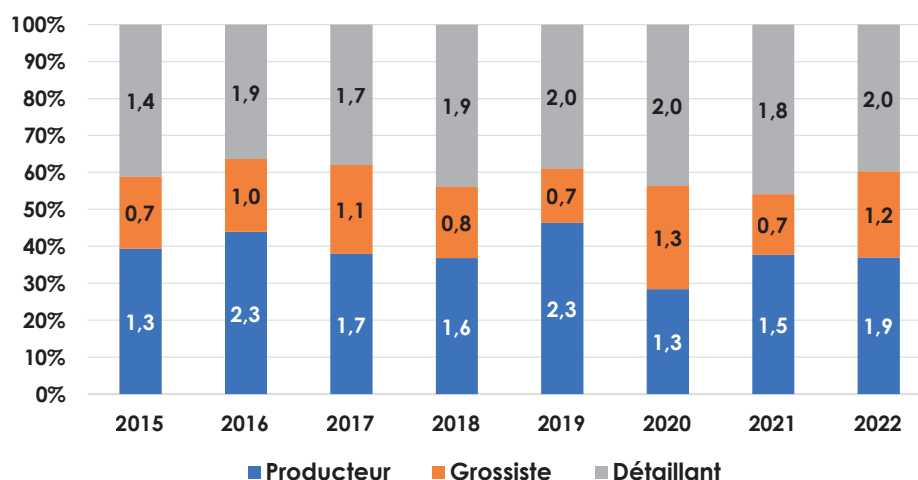
- La composante exogène est omniprésente et gouverne la variabilité de plusieurs produits de notre panier d'étude. L'exemple parlant de la tomate ronde nous informe que les prix de ce produit, que ce soit au niveau des marchés de gros ou des marchés de détail, suivent une variation qui ne reflètent aucune composante endogène mais plutôt une réponse à des chocs exogènes ;
- L'effet des valeurs extrêmes, ou des valeurs aberrantes, est relativement important au niveau de plusieurs produits qui atteignent des prix atypiques, plus élevés ou plus bas que la normale, et qui peuvent induire des impacts significatifs au niveau des marchés correspondants ;
- N'étant pas impactés directement par les conditions et les cycles de production locale, les prix des produits importés (banane et pomme) sont relativement moins imprégnés par la composante saisonnière. En revanche, les cycles économiques, ou encore les ruptures structurelles constituent les principales sources de leur variabilité.

### 1.3. Répartition et partage de la valeur ajoutée

Au sein de la filière des fruits et légumes, une observation récurrente révèle une inégalité flagrante dans la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de valeur. La décomposition des prix de vente entre les différents maillons permet donc d'analyser et de comprendre la répartition des bénéfices tout au long du processus de production, de distribution et de commercialisation. Cette démarche consiste à examiner comment le prix final d'un produit est réparti entre les différents acteurs impliqués, tels que les producteurs, les grossistes, les détaillants et les consommateurs.

En réalisant cette décomposition, il est possible d'identifier la part de la valeur ajoutée qui revient à chaque maillon de la chaîne. Par exemple, il est possible d'observer dans quelle mesure les producteurs bénéficient des prix de vente par rapport aux marges réalisées par les distributeurs et les détaillants. Cela permet d'évaluer l'équité et la transparence de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que l'efficacité des différents intermédiaires dans la création de valeur. En outre, cette analyse peut mettre en évidence d'éventuelles distorsions ou inefficacités dans la répartition des bénéfices. Par exemple, si une grande partie du prix de vente est captée par les intermédiaires au détriment des producteurs, cela peut indiquer un déséquilibre ou une concentration excessive du pouvoir de marché.

Figure 31 : Evolution annuelle de la décomposition du prix de vente de l'oignon (en %)



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence sur la base des données du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts.

Le graphique précédent présente une telle décomposition pour le cas d'oignon sur la base des prix annuels entre 2015 et 2022 et permet de relever plusieurs enseignements :

- Les prix payés aux producteurs, bien qu'ils représentent l'élément initial de cette chaîne, ne constituent qu'une fraction modeste des prix de vente finaux. En moyenne, ces prix producteurs ne représentent que 30% à 40% du prix auquel les produits sont vendus aux consommateurs.
- Cette disparité souligne le poids des marges brutes accumulées par les acteurs intermédiaires, notamment les distributeurs et les commerçants, tout au long du processus de distribution et de commercialisation. Ces marges captent la plus grande partie de la valeur ajoutée générée par la filière, laissant aux producteurs une part relativement modeste des bénéfices.
- Malgré les fluctuations inhérentes au marché, la structure des prix entre les producteurs, les distributeurs et les commerçants reste généralement stable dans le temps. Cependant, une tendance remarquable a été observée au cours de l'année 2020 (année marquée par la crise de Covid-19) où l'on a constaté une diminution significative de la contribution des prix payés aux producteurs par rapport à la marge brute réalisée par les distributeurs et les commerçants.

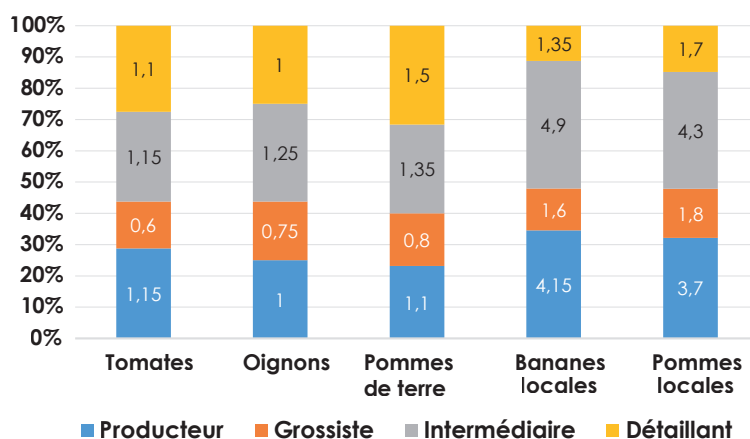
Cette évolution met donc en lumière un déséquilibre important dans la répartition des bénéfices au sein de la filière des fruits et légumes. Alors que les producteurs, souvent en première ligne des défis agricoles et économiques, peinent à maintenir leur rentabilité, les intermédiaires semblent bénéficier d'une part disproportionnée des profits. Cette situation soulève des questions sur l'équité et la durabilité de la chaîne d'approvisionnement dans son

ensemble, appelant à une réflexion sur les mécanismes de fixation des prix et la répartition des bénéfices entre les différents acteurs.

Les résultats d'une enquête de marché corroborent globalement ce constat d'augmentation des prix observée lorsque les produits progressent dans la chaîne de l'amont vers l'aval. Le graphique suivant présente la décomposition des prix observés entre les différents maillons de la chaîne avec introduction d'un acteur intermédiaire entre le stade de gros et le stade de détail. Cet acteur joue le rôle de trait d'union entre le stade de gros, où les produits sont achetés en grande quantité, et le stade de détail, où ils sont vendus aux consommateurs finaux. On relève que :

- Tout d'abord, les prix payés aux producteurs représentent une part relativement faible du prix de vente final, ne totalisant que près de 30% pour l'ensemble des produits étudiés. Cette proportion met en lumière le gap entre le revenu perçu par les producteurs et le prix final payé par les consommateurs.
- Ensuite, la marge brute des intermédiaires constitue la composante dominante dans la formation des prix de vente, en s'appropriant en moyenne près de 34% du prix final et en dépassant ainsi même la marge brute des grossistes et des détaillants.
- La structure des prix entre les producteurs, les distributeurs et les détaillants reste relativement stable par groupe de produit, c'est-à-dire les produits de première nécessité (tomate, oignon et pomme de terre) par rapport aux produits non vitaux (banane et pomme).
- Une analyse spécifique pour la banane et la pomme révèle des tendances contrastées : les producteurs de ces fruits semblent mieux rémunérés, tandis que les détaillants voient leurs marges réduites au profit des intermédiaires qui accroissent leurs bénéfices. Cette situation met en évidence des disparités dans la répartition des profits le long de la chaîne pour des produits spécifiques, ce qui soulève des questions sur l'équité et sur l'efficacité de la distribution des revenus.

Figure 32 : Décomposition des prix de vente des principaux produits (année 2021)



Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence

## **2. Le fonctionnement concurrentiel des marchés des fruits et légumes**

Au Maroc, comme partout au monde, la politique agricole est intrinsèquement liée à la politique de la sécurité alimentaire<sup>71</sup>. Pourtant, les produits de la filière des fruits et légumes ne figurent plus sur la liste des biens, produits et services dont les prix sont réglementés et prévue à l'article 3 de la loi 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, telle que modifiée et complétée, et les textes pris pour son application. De ce fait, ces produits sont soumis au régime de la liberté des prix au même titre que les autres marchés concurrentiels.

### **2.1. Articulation entre droit de la concurrence et filière des fruits et légumes**

A travers le monde, la perception dominante tend à opposer la politique de la concurrence à la politique agricole. Cette opposition découle de l'objectif ultime de la politique agricole, axé sur la sécurité alimentaire, ainsi que des spécificités inhérentes à ces marchés. En effet, les marchés des fruits et légumes sont confrontés à des défis particuliers, tels que la nature peu stockable et périssable de leurs produits, leur exposition aux aléas climatiques et aux cycles de production, la fragmentation de la production entre de nombreux agriculteurs, et la volatilité des prix de ces produits. Ces caractéristiques uniques nécessitent une approche adaptée pour assurer la disponibilité constante et la stabilité des prix sur ces marchés cruciaux pour la sécurité alimentaire. En sus, l'arbitrage entre le lancement de champions mondiaux et la préservation des opérateurs locaux dans le marché national est une question qui est également liée à cette problématique. L'objectif de compétitivité pour une meilleure insertion dans les chaînes de valeur mondiales, l'emporte souvent sur la mise en concurrence des acteurs locaux. C'est ainsi que les notions d'efficacité économique et d'allocation optimale des ressources sont globalement mises en balance avec les aléas de perturbation et les objectifs de compétitivité propres au secteur agricole.

À l'échelle internationale, le secteur agricole est marqué par des politiques volontaristes de l'État visant à atteindre l'objectif stratégique de la sécurité alimentaire. Cela se traduit par la mise en place de mesures telles que la garantie d'une couverture des besoins en quantités, une répartition spatiale équitable, une stabilité des prix et un accès universel et durable, prenant en compte le pouvoir d'achat et la soutenabilité des marchés. Cependant, dans la pratique administrative et jurisprudentielle évolutive, on observe de plus en plus une tendance à aligner l'encadrement du secteur agricole sur le droit commun. Cela se traduit notamment par l'interdiction des ententes sur les prix et les quantités, soulignant ainsi la nécessité d'une approche équilibrée qui concilie les impératifs de la politique agricole avec les principes du droit de la concurrence. Cet équilibre délicat est crucial pour garantir la stabilité des marchés, la protection des consommateurs et le développement durable du secteur agricole au Maroc. L'analyse de la dynamique économique dans le secteur agricole met en lumière des aspects

---

<sup>71</sup> Au Maroc, c'est une préoccupation constante depuis les années 1960.

complexes et parfois contradictoires, révélant des effets bénéfiques de certaines pratiques restrictives de la concurrence tout en soulignant les asymétries de pouvoir et les défis rencontrés par les acteurs de la filière. D'une part, certaines pratiques restrictives contribuent à améliorer les incitations, à réduire les coûts de transaction et à favoriser une coordination plus efficace au sein de la chaîne d'approvisionnement. Ces pratiques créent ainsi un environnement propice à une meilleure organisation et gestion des flux économiques. D'autre part, l'asymétrie des pouvoirs de négociation entre les acteurs, que ce soit entre producteurs et distributeurs d'un côté ou entre les producteurs et leurs fournisseurs de l'autre, représente un défi majeur. Cette asymétrie est accentuée par la concentration en amont et en aval, contrastant avec l'atomisation de la production. Cette disparité crée une rencontre difficile entre une offre atomisée et dispersée spatialement, et une demande concentrée et localisée, entraînant des coûts élevés de collecte et de distribution. La solution préconisée pour surmonter ces défis réside dans l'amélioration de l'organisation de l'offre. Ceci implique le regroupement des producteurs et le développement de systèmes d'informations sur les prix. Ces initiatives visent à instaurer un effet concurrentiel en matière de concentration de l'offre et de coordination entre les producteurs. Cependant, il est crucial de trouver un équilibre délicat entre l'augmentation de la transparence du marché et la préservation d'une saine rivalité concurrentielle entre les producteurs. Le secteur agricole bénéficie ainsi de dérogations au droit de la concurrence, en particulier en ce qui concerne les ententes. Les organisations des producteurs jouissent d'un régime particulier plus permissif, reconnaissant la nécessité de certaines ententes pour garantir la stabilité et la viabilité du secteur. Cette dérogation démontre la complexité de l'équilibre entre la concurrence et la coopération dans le contexte unique de l'agriculture.

La pratique décisionnelle en ce qui concerne la délimitation des marchés pertinents dans la filière des fruits et légumes n'est pas statique, mais plutôt en perpétuelle évolution, selon la modification des conditions du marché et les préférences changeantes des acteurs. Cependant, plusieurs défis complexes entourent la mobilisation des instruments analytiques du droit de la concurrence, en premier lieu, la délimitation des marchés en terme de produit et en terme géographique.

L'hétérogénéité des produits, associée à des insuffisances en matière de standards de normalisation (comme c'est le cas pour le Maroc), crée des difficultés pour analyser la substituabilité des produits et délimiter les marchés en termes de produits. Cette diversité se manifeste clairement à travers l'intervalle de prix variant du minimum au maximum pour chaque produit. Chaque type de fruit ou de légume, voire chaque famille, peut être considéré comme un marché pertinent distinct en raison de cette hétérogénéité. La filière des fruits et légumes présente des conditions de production, de distribution et de commercialisation

variées. Chaque étape de la filière a le potentiel de constituer un marché à part entière, avec des dynamiques propres.

De plus, la dimension géographique de ces marchés est influencée par divers éléments tels que les coûts de transport, le cycle de vie dicté par le caractère périssable des produits, ainsi que les conditions de stockage et de transport. Il est à noter qu'une corrélation positive existe entre la taille du marché et le niveau des échanges. Cependant, il convient de souligner que les produits de la filière des fruits et légumes ne peuvent être transportés sur de longues distances en raison de leur nature brute, de leur fragilité, de leur fraîcheur et de leur caractère périssable. Cette contrainte logistique limite la portée géographique des marchés. En outre, la prise en compte des habitudes et des goûts nationaux peut parfois entraîner la délimitation de marchés géographiques trop étroits. Cette considération reflète la nécessité de comprendre les spécificités culturelles et les préférences locales, ce qui influence directement la manière dont les marchés sont structurés et définis. Ainsi, la délimitation des marchés dans la filière des fruits et légumes est un exercice complexe qui requiert une compréhension approfondie des multiples facteurs influençant la dynamique de cette filière particulière.

## 2.2. Les risques et les contraintes concurrentielles

Pour pouvoir dresser un bilan de l'analyse concurrentielle du fonctionnement de la filière, sept critères peuvent être examinés :

- **Disponibilité en quantité et en variétés** : la disponibilité en quantité et variété est un élément clé de la performance d'une filière, contribuant à la satisfaction des clients, à la compétitivité, à la rentabilité, à la résilience et à la durabilité à long terme.
- **Atomicité** : Le marché est caractérisé par la présence d'un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs. Aucun n'a le pouvoir de fixer les prix de manière significative.
- **Fluidité des circuits de commercialisation** : Les biens et services peuvent être échangés librement et rapidement sur le marché, sans obstacles ni restrictions.
- **Mobilité des facteurs de production** : Les ressources, telles que la main-d'œuvre et le capital, peuvent se déplacer facilement d'une utilisation à une autre en réponse aux changements des conditions du marché.
- **Pouvoir de négociation** : La capacité des producteurs, par exemple, à négocier avec les acheteurs, tels que les grossistes et les détaillants, peut également affecter l'équilibre concurrentiel des marchés des fruits et légumes. Si les producteurs ont un pouvoir de négociation limité, cela peut réduire leur capacité à réfuter les conditions du marché.
- **Transparence du marché** : Toutes les informations pertinentes sur les prix, les quantités et les conditions de marché sont disponibles pour les acheteurs et les vendeurs, favorisant ainsi des décisions informées et une concurrence équitable.

- **La contestabilité des marchés** : La contestabilité des marchés se réfère à la mesure dans laquelle ils sont ouverts à de nouveaux entrants potentiels, en l'absence des barrières à l'entrée restrictives.

#### a. Sur la disponibilité

La filière des fruits et légumes représente un pilier essentiel de l'économie nationale, étant capable de satisfaire la totalité des besoins du pays en termes de quantité et de variété, malgré le fait qu'elle demeure dépendante des importations pour certains produits, qui sont pour la plupart des produits non vitaux (à l'image de la banane et de l'ananas). Cependant, des préoccupations croissantes surgissent quant à la pérennité de cette production, alimentée par une tendance à la baisse de la production maraîchère.

Plusieurs contraintes pèsent de plus en plus sur la production, compromettant sa viabilité à long terme. Les coûts de production, notamment les intrants agricoles et les frais de main-d'œuvre, exercent une pression financière sur les producteurs. De plus, les conditions climatiques défavorables, telles que les sécheresses ou les catastrophes naturelles, peuvent entraîner des pertes importantes de récoltes, fragilisant davantage la pérennité de la production.

La disponibilité de la production agricole est fortement contrainte par les conditions climatiques des campagnes agricoles, dont en particulier la disponibilité des ressources hydriques, intrant fondamental de la production agricole. En particulier, la période allant de 2019 à aujourd'hui connaît l'occurrence de l'une des périodes de sécheresse les plus sévères jamais enregistrées au cours des quarante dernières années, avec des déficits hydriques records (un déficit hydrique de près de 70% en moyenne sur la période 2018-2022 par rapport à une année normale), ce qui a fortement impacté les performances de production.

La disponibilité de la production est également influencée par les politiques de régulation de l'équilibre d'approvisionnement des marchés intérieur et extérieur, notamment en situation de tension sur la production, comme cela est le cas en période de sécheresse prolongée.

Une autre préoccupation majeure réside dans le partage inéquitable de la valeur ajoutée le long de la chaîne d'approvisionnement. Les producteurs, en première ligne, ne reçoivent souvent qu'une fraction minimale du prix de vente final, tandis que les distributeurs et les détaillants réalisent des marges bénéficiaires plus importantes. Cette disparité dans la répartition des profits pénalise les producteurs, compromettant leur capacité à maintenir une production soutenue et à répondre aux besoins du marché en termes de volume.

En conséquence, la filière des fruits et légumes est confrontée à un défi crucial pour assurer sa durabilité à long terme. Des mesures doivent être prises pour améliorer la rentabilité des exploitations agricoles, réduire les risques liés aux conditions climatiques et garantir une répartition plus équitable des revenus le long de la chaîne de valeur. Cela garantira

non seulement la disponibilité future des produits sur les marchés, mais aussi la sécurité alimentaire et la stabilité économique du pays.

### **b. Sur l'atomicité des marchés**

Ce concept fait référence à la présence d'un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs sur le marché de telle sorte qu'aucun d'entre eux n'ait la capacité individuelle d'influencer significativement le prix ou les conditions de marché. Tous les acteurs sont donc des preneurs de prix, et aucun vendeur ou acheteur ne détient un pouvoir de marché significatif, ce qui crée des conditions propices à une concurrence renforcée.

La présence d'une atomicité sur les marchés offre plusieurs avantages. Tout d'abord, elle favorise une allocation efficace des ressources, car les acteurs doivent produire au coût le plus bas possible pour rester compétitifs. Cela encourage l'innovation, l'efficacité et la productivité. De plus, l'atomicité permet une plus grande diversité de choix pour les consommateurs, car de nombreux fournisseurs proposent des produits similaires à des prix compétitifs.

Dans le contexte de la filière des fruits et légumes, la présence d'un grand nombre d'acteurs, tels que les producteurs, les intermédiaires (marchands et non marchands), les détaillants et les consommateurs, est indéniable<sup>72</sup>. Cependant, malgré cette atomicité quantitative, les intermédiaires exercent un pouvoir de marché significatif, ce qui leur confère un rôle prépondérant dans la détermination des prix et des conditions du marché, tant pour les producteurs que pour les consommateurs finaux. En effet, les intermédiaires agissent en tant que faiseurs de prix, influençant les conditions économiques de la filière des fruits et légumes. Leur position stratégique leur permet de dicter les prix auxquels les producteurs peuvent vendre leurs produits et ceux auxquels les consommateurs finaux doivent les acheter. Cette situation crée un déséquilibre de pouvoir qui peut avoir des répercussions sur toute la chaîne de valeur.

En outre, l'analyse démontre une certaine convergence des prix observée tant au stade de gros qu'au stade de détail suggérant une coordination, implicite ou explicite, des prix entre les différents maillons de la chaîne. Dans de tels cas, le comportement concurrentiel peut être altéré, entraînant des distorsions sur le marché et une perte d'efficacité économique. Cette situation soulève des préoccupations quant à l'équité et à l'efficacité du marché des fruits et légumes. Les pratiques des intermédiaires peuvent limiter la concurrence, réduire les marges bénéficiaires des producteurs et accroître les coûts pour les consommateurs finaux.

### **c. Sur la fluidité des circuits de commercialisation**

La fluidité des circuits de commercialisation est un élément crucial pour garantir une concurrence saine et efficace sur les marchés des fruits et légumes. Dans le contexte de

---

<sup>72</sup> Sur les 38 marchés de gros au niveau national, plus de 4700 commerçants et 3500 producteurs sont actifs dans la commercialisation de gros des fruits et légumes.



cette filière des fruits et légumes, la fluidité se réfère à la facilité avec laquelle les produits peuvent circuler du producteur au consommateur final, sans entraves ni obstacles. Une fluidité adéquate des circuits de commercialisation permet ainsi une distribution efficace des produits agricoles sur l'ensemble du territoire. Cela signifie que les produits peuvent être transportés rapidement et efficacement des zones de production vers les marchés de gros et de détail, ainsi que vers les consommateurs finaux. Une telle fluidité garantit une disponibilité constante des produits sur les étals, réduisant ainsi les risques de pénurie et favorisant une concurrence accrue entre les différents acteurs du marché.

En outre, la fluidité des circuits de commercialisation permet une meilleure réactivité aux fluctuations de l'offre et de la demande. Lorsque les canaux de distribution sont fluides, les ajustements aux variations saisonnières, aux conditions météorologiques et aux préférences des consommateurs peuvent être réalisés plus rapidement et efficacement. Cela permet aux producteurs et aux commerçants de s'adapter rapidement aux changements du marché, favorisant ainsi une concurrence plus dynamique et proactive. Or, les résultats de l'analyse concurrentielle ont fait état de :

- La mauvaise articulation entre les marchés de gros et les bassins de production d'un côté, et les bassins de consommation de l'autre, constitue un défi majeur pour la filière des fruits et légumes. Cette désynchronisation entrave la circulation fluide des produits entre les différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement, ce qui peut entraîner des retards, des pertes de qualité et une augmentation des coûts.
- L'intégration insuffisante des marchés de gros avec les pratiques de passage répétées par ces marchés aggrave la situation. Les producteurs et les commerçants sont souvent contraints de faire plusieurs allers-retours entre les marchés de gros, ce qui entraîne des inefficacités logistiques et des pertes de temps précieux.
- Un autre problème réside dans la prédominance des circuits longs, où plusieurs intermédiaires interviennent dans la chaîne d'approvisionnement. Cette multiplicité d'acteurs peut entraîner des retards, des frais supplémentaires et des distorsions de prix, ce qui nuit à la fluidité des échanges et à la compétitivité des produits sur le marché.
- L'obligation de passage par les marchés de gros pour la commercialisation des fruits et légumes crée des distorsions importantes. Les coûts de transaction associés à ces passages obligés peuvent être élevés, ce qui décourage certains acteurs et entrave la fluidité des échanges.
- Le développement des circuits parallèles et informels constitue un défi supplémentaire. Ces circuits, souvent caractérisés par une concurrence déloyale et des pratiques commerciales douteuses, sapent la crédibilité et l'efficacité des circuits formels, ce qui nuit à l'ensemble de la filière.

Le maillon de la distribution des fruits et légumes présente ainsi des défis importants liés à son caractère archaïque et sclérosé. Les circuits de commercialisation sont souvent longs et fragmentés, reposant sur des relations traditionnelles et informelles plutôt que sur des pratiques commerciales modernes. Les infrastructures logistiques et de transport sont insuffisantes, ce qui compromet la qualité et la fraîcheur des produits. De plus, l'absence de réglementation adéquate peut entraîner des problèmes de sécurité alimentaire et de détournement des règles concurrentielles.

#### **d. Sur la mobilité des facteurs de production**

La mobilité des facteurs de production, telle que la main-d'œuvre, le capital et les ressources, joue un rôle crucial dans le fonctionnement concurrentiel des marchés. Tout d'abord, la mobilité de la main-d'œuvre permet aux producteurs de s'adapter rapidement aux fluctuations de la demande et des conditions de production. Lorsque les travailleurs agricoles peuvent se déplacer facilement d'une région à une autre en fonction des besoins saisonniers, cela favorise une allocation efficace de la main-d'œuvre et permet aux producteurs de répondre de manière flexible aux changements du marché.

De même, la mobilité du capital est essentielle pour stimuler l'investissement et l'innovation dans la filière des fruits et légumes. Les agriculteurs doivent avoir accès à des financements et des ressources financières suffisantes pour moderniser leurs exploitations, adopter de nouvelles technologies et améliorer leur productivité. La disponibilité de capitaux mobiles favorise la concurrence en permettant aux producteurs les plus efficaces et innovants de prospérer sur le marché.

Enfin, la mobilité des ressources naturelles, telles que les terres agricoles et l'eau, est un facteur déterminant de la compétitivité de la filière des fruits et légumes. Les politiques visant à promouvoir une gestion durable des ressources naturelles et à faciliter l'accès des agriculteurs à des terres de qualité et à des sources d'eau fiables contribuent à créer un environnement propice à la concurrence.

#### **■ Concernant la mobilité de la main d'œuvre**

La filière des fruits et légumes est confrontée à plusieurs défis en ce qui concerne la main-d'œuvre. Tout d'abord, il y a une tendance à la réduction de la main-d'œuvre disponible, principalement en raison de l'exode rural. De plus en plus de jeunes quittent les zones rurales pour chercher des opportunités dans les zones urbaines, laissant derrière eux des postes vacants dans l'agriculture. Cette migration résulte souvent du désintérêt croissant de la population jeune vis-à-vis du secteur agricole dans son ensemble, considéré comme peu attractif en termes de revenus et d'opportunités de développement personnel. Dans la filière des fruits et légumes, on observe également une prédominance de l'emploi non rémunéré. De nombreuses activités agricoles sont encore largement basées sur le travail familial non rémunéré, ce qui peut décourager les jeunes travailleurs à s'investir dans ce secteur.

Par ailleurs, la sécheresse constitue un autre facteur majeur qui a un impact dévastateur sur l'emploi rural. Les périodes de sécheresse réduisent les rendements agricoles, entraînant des pertes de revenus pour les agriculteurs et la nécessité de réduire la main-d'œuvre employée. Les travailleurs saisonniers sont souvent les plus touchés, car ils dépendent des récoltes pour leur emploi.

En outre, la main-d'œuvre disponible dans la filière des fruits et légumes est souvent caractérisée par un manque de qualification et une faible productivité. Les travailleurs agricoles, en particulier ceux employés dans les petites exploitations familiales, peuvent manquer de formation professionnelle et de compétences techniques nécessaires pour améliorer l'efficacité et la rentabilité des opérations agricoles.

### ■ Concernant la mobilité des capitaux

La mobilité des capitaux joue un rôle crucial dans le fonctionnement concurrentiel de la filière des fruits et légumes. Cette mobilité permet aux acteurs économiques d'allouer efficacement leurs ressources financières là où elles sont les plus rentables, ce qui favorise une concurrence saine et dynamique sur le marché. Or, l'analyse révèle que le faible accès des producteurs de fruits et légumes aux services financiers adaptés, tels que les crédits et les assurances, constitue un défi majeur pour le développement de la filière. En effet, bon nombre de producteurs, en particulier les petites exploitations et les agriculteurs familiaux, rencontrent des difficultés pour obtenir des financements nécessaires à leurs activités agricoles. Cette situation découle de plusieurs facteurs.

- Il y a lieu de noter en premier lieu un manque d'intérêt des institutions financières à proposer des solutions bancaires adaptées aux besoins spécifiques des producteurs de fruits et légumes. Les banques et les autres institutions financières ont tendance à privilégier les secteurs considérés comme moins risqués ou plus rentables, ce qui limite l'accès des agriculteurs aux services financiers dont ils ont besoin pour investir dans leurs exploitations et améliorer leur productivité.
- En outre, le manque de choix en matière de services financiers restreint encore davantage l'accès des producteurs au financement de leur activité. Les offres de crédit disponibles, et de solutions d'assurances adaptées, ne répondent souvent pas aux besoins variés des agriculteurs en termes de montants, de durées et de conditions de remboursement. Par conséquent, de nombreux producteurs se retrouvent dans l'incapacité de trouver des solutions financières adaptées à leur situation spécifique.
- Dans ce contexte, les intermédiaires de la chaîne de valeur des fruits et légumes, tels que les grossistes et les distributeurs, deviennent une source de financement alternative pour les producteurs. Cependant, cette dépendance accrue envers les intermédiaires peut entraîner une perte d'autonomie dans les négociations des prix

de vente pour les producteurs. Par cet effet, les intermédiaires ont plus de pouvoir dans la fixation des prix, ce qui peut conduire à des conditions défavorables pour les producteurs et à une plus grande vulnérabilité financière.

#### ■ **Concernant la mobilité des ressources naturelles**

La faible mobilité des ressources naturelles, notamment des terres agricoles et l'eau, joue un rôle crucial dans le dysfonctionnement de la filière des fruits et légumes. En sus, la rigidité de ces facteurs de production tels le foncier et les plantations, posent des défis majeurs dans le secteur des fruits et légumes. Cette situation entrave le processus d'ajustement de l'offre à la demande sur le marché, ce qui impacte la performance de la filière. Le problème du morcellement excessif des terres et du droit de propriété des terres collectives limite la capacité des agriculteurs à regrouper des parcelles pour une exploitation plus efficace. Ce morcellement rend difficile l'adoption de pratiques agricoles modernes et l'utilisation optimale des ressources, ce qui affecte la productivité et la rentabilité des exploitations.

Le stress hydrique constitue une contrainte majeure pour la disponibilité de l'eau d'irrigation, essentielle pour la culture des fruits et légumes. Les changements climatiques et la surexploitation des ressources hydriques ont entraîné une diminution des réserves en eau, ce qui rend la gestion de l'irrigation plus difficile pour les agriculteurs. Cette insuffisance en eau compromet la croissance des cultures et réduit les rendements, ce qui a un impact direct sur l'offre de produits sur le marché.

Pour surmonter ces défis, il est nécessaire de mettre en œuvre des politiques et des mesures visant à promouvoir une gestion efficace des terres et de l'eau. Cela pourrait inclure la consolidation des terres agricoles, la modernisation des systèmes d'irrigation pour une utilisation plus efficace de l'eau, ainsi que des incitations pour encourager les pratiques agricoles durables.

Cette rigidité de la mobilité des facteurs de production, conjuguée au fait que la dynamique des prix sur le marché est fortement influencée par la nature périssable des produits, crée une faible élasticité de l'offre par rapport aux prix. Par conséquent, la capacité des producteurs à ajuster leur production en réponse aux variations des prix est limitée, ce qui se répercute sur leur rémunération qui reste tributaire des fluctuations des cours sur le marché.

#### **e. Sur le pouvoir de négociation**

L'équilibre des pouvoirs de négociation est essentiel pour garantir un comportement concurrentiel sain sur le marché. Lorsque les différents acteurs de la chaîne de valeur des fruits et légumes disposent d'un pouvoir de négociation équilibré, cela favorise une concurrence loyale et transparente, ce qui est bénéfique pour l'ensemble de la filière. Dans une situation où un acteur détient un pouvoir de négociation disproportionné, cela peut conduire à

des pratiques anticoncurrentielles, notamment la fixation unilatérale des prix ou encore l'imposition de conditions commerciales désavantageuses, qui constituent les cas typiques d'abus de position dominante, de puissance d'achat ou de dépendance économiques. Cela peut entraîner une distorsion du marché, des barrières à l'entrée pour les nouveaux acteurs et des conditions défavorables pour les producteurs et les consommateurs.

L'analyse concurrentielle de la filière a révélé une asymétrie marquée dans les pouvoirs de négociation entre les producteurs de fruits et légumes et les intermédiaires, qu'ils soient marchands ou non marchands. Cette disparité de pouvoir se traduit par une situation où les intermédiaires pourraient détenir un pouvoir de marché, dictant les conditions commerciales et les prix, au détriment des agriculteurs et des consommateurs.

Cette asymétrie est exacerbée par une chaîne logistique et commerciale complexe et peu organisée, caractérisée par la présence de nombreux intermédiaires. Dans ce système, les intermédiaires parviennent à capter la majeure partie de la valeur ajoutée, laissant une part disproportionnée des revenus aux producteurs et imposant des prix élevés aux consommateurs.

En conséquence, les relations au sein de la chaîne de valeur des fruits et légumes entre les différents acteurs sont souvent déséquilibrées surtout pour les exploitations agricoles de taille petite ou moyenne avec en face des intermédiaires jouissant d'un pouvoir économique important. Cette dynamique soulève des préoccupations quant à l'équité et à la durabilité de la filière, mettant en lumière la nécessité de réformes visant à rétablir un équilibre juste et équitable entre tous les acteurs de la chaîne.

#### **f. Sur la transparence des marchés**

La transparence du marché est un pilier fondamental du fonctionnement concurrentiel des marchés, favorisant l'efficacité économique, la confiance des acteurs et une maximisation du surplus social. En effet, lorsque les informations sur les prix, les quantités disponibles, les caractéristiques des produits et les conditions de vente sont facilement accessibles et clairement communiquées à tous les acteurs du marché, cela favorise une concurrence équitable et efficace. Une transparence accrue permet aux producteurs de prendre des décisions éclairées sur la production et la commercialisation de leurs produits, en se basant sur les signaux du marché. De même, les acheteurs peuvent comparer les offres et choisir les produits qui correspondent le mieux à leurs besoins, ce qui stimule la concurrence et encourage l'efficacité économique.

En outre, la transparence du marché réduit le risque de comportements opportunistes ou frauduleux, car elle rend plus difficile de manipuler les prix ou de fausser la concurrence. Elle renforce également la confiance des consommateurs dans l'intégrité du marché, ce qui peut stimuler la demande et favoriser une croissance durable.

S'agissant de la chaîne de valeur des fruits et légumes, la faible prédictibilité de l'offre et de la demande, combinée à l'absence d'une autorégulation des marchés composant la filière, crée un environnement commercial imprévisible. Par ailleurs, les fluctuations constantes des prix rendent difficile pour les acteurs de la filière des fruits et légumes de planifier efficacement leurs activités et de prendre des décisions éclairées. Cette incertitude est particulièrement préoccupante pour les agriculteurs, qui doivent composer avec des conditions météorologiques changeantes, des augmentations soutenues des coûts de production et des pressions perpétuelles de rentabilité économique et de stabilité financière. Parallèlement, le manque de traçabilité des produits, depuis l'agriculteur-producteur jusqu'au consommateur final, pose des défis supplémentaires en matière de contrôle sanitaire. Sans une traçabilité adéquate, il est difficile de garantir la qualité et la sécurité des produits, ce qui peut entraîner des risques pour la santé publique et nuire à la réputation de toute la filière. Dans l'ensemble, la combinaison de la faible prédictibilité de l'offre et de la demande, de l'autorégulation complexe des marchés et du manque de traçabilité des produits est de nature à créer un environnement difficile pour les acteurs de la filière des fruits et légumes.

#### **g. Sur la contestabilité des marchés**

La contestabilité des marchés est un concept qui mesure la facilité avec laquelle de nouveaux acteurs peuvent pénétrer un marché donné et rivaliser avec les acteurs préétablis. Plus un marché est contestable, plus il est ouvert à la concurrence et à l'entrée de nouveaux concurrents. Cela signifie qu'il existe peu, ou pas de barrières significatives qui entravent l'entrée sur le marché, ou encore la sortie des entreprises déjà en place. Lorsqu'un marché est contestable, les acteurs établis doivent constamment innover et maintenir leur efficacité pour éviter d'être évincés par de nouveaux arrivants. Les barrières à l'entrée, telles que les coûts élevés de démarrage, les réglementations strictes, les accords exclusifs ou les contrats à long terme, limitent la contestabilité d'un marché en rendant difficile pour de nouveaux concurrents de s'y implanter. En revanche, un marché hautement contestable offre des opportunités pour les nouveaux entrants de venir concurrencer les acteurs existants, ce qui peut stimuler l'innovation, réduire les prix et améliorer la qualité des produits proposés. Cela crée un environnement concurrentiel plus dynamique et bénéfique pour les consommateurs. Dans le contexte de la filière des fruits et légumes, une approche basée sur la contestabilité des marchés permet de mieux comprendre comment les différents acteurs, des producteurs aux détaillants, interagissent dans un environnement concurrentiel en constante évolution. La contestabilité des marchés est ainsi une vision dynamique de l'analyse de la concurrence au sein de la filière, en contraste avec une approche statique basée sur la structure des marchés et son effet sur la performance allocative de la filière. C'est une vision qui conçoit la concurrence comme un processus de rivalité, plutôt qu'un état statique.

En l'espèce, la filière des fruits et légumes au Maroc ne semble pas être soumise à des exigences réglementaires particulièrement contraignantes, à l'exception des normes phytosanitaires strictes imposées aux exportateurs. L'émergence et le développement de l'informel dans le cadre la commercialisation des produits agricoles, témoignent que la réglementation n'est pas nécessairement un obstacle majeur pour les acteurs de la filière.

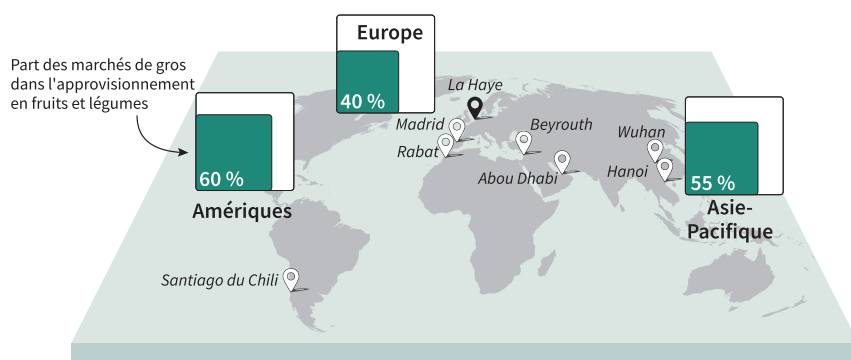
Par ailleurs, les coûts d'investissement ne sont pas prohibitifs et ne semblent pas constituer une contrainte significative pour les nouveaux entrants dans la filière, notamment au niveau de la distribution et la commercialisation. Cependant, il est important de noter que les rendements au niveau de la production peuvent s'améliorer progressivement sur le long terme plutôt que de manière immédiate. Cette dynamique peut dissuader certains nouveaux producteurs qui recherchent des bénéfices rapides et immédiats.

En outre, la dépendance des producteurs à l'égard de relations privilégiées avec les distributeurs et les intermédiaires de la commercialisation constitue une barrière potentielle pour les nouveaux entrants. Les acteurs établis bénéficiant de ces relations solides peuvent avoir un avantage concurrentiel significatif, rendant difficile pour les nouveaux entrants de pénétrer sur le marché et de rivaliser efficacement.

## VI. ANALYSE COMPARATIVE DE QUELQUES EXPÉRIENCES INTERNATIONALES EN MATIÈRE DE CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES

Dans le contexte mondial de l'approvisionnement alimentaire, les marchés de gros ont émergé au 19<sup>ème</sup> siècle dans divers pays européens, en Amérique du Nord et en Australie. Cette expansion était concomitante à la croissance urbaine, à l'industrialisation et à l'établissement de circuits de commercialisation à moyenne et grande distance. Alors que près de la moitié des produits dans le monde transitent actuellement par ces marchés de gros, chaque pays a développé ses propres trajectoires, avec une variabilité notable dans l'implication des acteurs publics et privés.

Figure 33 : Part des marchés de gros dans l'approvisionnement en fruits et légumes



Source : Union Mondiale des Marchés de Gros

Après la Seconde Guerre mondiale, les pouvoirs publics en Europe de l'Ouest ont mis en place un réseau de marchés de gros pour garantir l'approvisionnement en produits frais, en réponse aux défis posés par l'évolution des modes de vie pendant les Trente Glorieuses. Cet effort visait également à assurer un accès équitable aux produits régionaux dans tous les territoires. Toutefois, cette influence des pouvoirs publics a commencé à décliner à partir de la fin des années 1970, avec l'émergence de l'industrie agroalimentaire et de la grande distribution. Ces évolutions, caractérisées par des stratégies de contractualisation et de « plate-formisation », ont relégué les marchés de gros au second plan, au profit des centrales d'achat et des discounters.

Parallèlement, plus récemment, une partie croissante des consommateurs occidentaux a commencé à privilégier des modèles alternatifs d'approvisionnement, tels que les associations pour le maintien d'une agriculture paysanne et les marchés de producteurs. Cette évolution a forcé les marchés de gros à revoir leurs missions pour éviter leur disparition.

En outre, la commercialisation des fruits et légumes frais est un domaine complexe influencé par plusieurs facteurs intrinsèques à la production, au produit lui-même et au marché dans lequel il évolue. Ces facteurs comprennent la périssabilité des produits, les variations importantes de prix et de quantité, la saisonnalité, la diversité des produits, l'encombrement physique des produits sur les marchés, ainsi que la spécificité géographique des zones de production.

Au fil du temps, les systèmes de commercialisation des fruits et légumes frais ont évolué pour répondre à la demande croissante des zones urbaines, avec une urbanisation croissante et une demande alimentaire en constante augmentation. La classification proposée par Kobayashi (2000)<sup>73</sup> catégorise les pays en fonction de leur développement dans le domaine de la commercialisation en gros des produits frais et du rôle joué par le gouvernement dans ce processus. Cette classification offre un aperçu des différentes approches adoptées par les pays en matière de commercialisation de fruits et légumes.

Le modèle de développement conceptualisé par Kobayashi catégorise les nations en quatre groupes en fonction de leur avancement dans le domaine de la commercialisation en gros des denrées fraîches et de l'ampleur de l'intervention étatique. Ces catégories représentent une gamme diversifiée de schémas, allant des marchés traditionnels où les opérations de gros et de détail sont entremêlées et non soumises à une régulation gouvernementale, aux marchés de gros hautement réglementés où les activités sont étroitement surveillées par les autorités gouvernementales.

---

<sup>73</sup> Kobayashi K., "Development of wholesale markets in Asian selected countries in view of international comparison of wholesale marketing system for fruit and vegetables in feeding Asian cities", Proceedings of the regional seminar, Bangkok, Food and Agricultural Organization of the United Nations, 2000.



Dans les pays où les structures agricoles et de commercialisation restent fragmentées, les marchés de gros jouent un rôle crucial en fournissant aux agriculteurs des débouchés commerciaux efficaces. Ils sont également essentiels pour promouvoir la concurrence, améliorer la qualité alimentaire et réduire les pertes post-récolte. Avec la croissance urbaine rapide dans de nombreux pays en développement, il existe un besoin croissant de nouveaux marchés de gros, en particulier dans les villes en expansion rapide.

Cette analyse comparative vise, à travers l'examen de la situation de quatre pays, à apprécier l'évolution des circuits de commercialisation des fruits et légumes, avec une attention particulière aux marchés de gros. Les expériences étudiées concernent les pays suivants : l'Allemagne, l'Espagne, la France et la Tunisie. Des exemples relatifs à d'autres expériences internationales sont par ailleurs présentées lorsque jugées pertinentes.

## **1. Caractéristiques des marchés de gros**

### **1.1. Organisation des marchés de gros**

#### **a. France**

En France, la supervision des marchés de gros est assurée par 22 Marchés d'Intérêt National (MIN), dont les plus anciens remontent aux années soixante. Ces MIN sont répartis dans différentes villes telles que Agen, Angers, Avignon, Bordeaux, Cavaillon, Châteaurenard, Grenoble, Lille, Lyon (Perrache), Marseille, Montauban, Montpellier, Nantes (Rezé), Nice (Produits alimentaires), Nice (Fleurs), Nîmes, Paris (La Villette), Paris (Rungis), Rouen, Strasbourg, Toulouse Occitanie, et Villeneuve-sur-Lot.

En France, un décret de 1953 a établi la mise en place d'un réseau de Marchés d'Intérêt National (MIN), gérés par les autorités publiques telles que l'Etat, les préfectures ou les collectivités locales. Ce réseau se compose de deux types principaux de marchés : les marchés de production, tels que ceux de Cavaillon, Châteaurenard ou Agen, et les marchés destinés aux grandes zones de consommation, tels que Rungis, Lille et Lyon. De 1961 à 1968, une vingtaine de MIN ont été créés, couvrant le commerce de gros à l'échelle nationale jusqu'aux années 1980.

Alors que près de 95% des marchés dans l'Union européenne sont publics, le marché de gros de Lyon-Corbas, premier marché de gros privé en Europe, représente un modèle économique distinct. Privatisé par décret en 2006, le MIN de Lyon a été le premier en France à faire l'objet d'une telle privatisation, entraînant son déménagement du quartier de la gare de Perrache à Corbas. Ce processus de privatisation et de relocalisation a conduit à une réorganisation des acteurs du marché de gros et à une forte réduction de leur nombre.

Le marché de gros le plus important de France est le Marché de Gros de Rungis, classé

Marché d'Intérêt National (MIN), qui s'étend sur une superficie de 234 hectares aux abords de Paris, dont plus de 72,7 hectares sont couverts, comprenant 47 hectares de bâtiments commerciaux. Ce site représente un véritable écosystème au service de l'approvisionnement alimentaire des Français, de la logistique urbaine des produits frais, de la valorisation des produits régionaux et du patrimoine gastronomique français. En outre, il contribue au maintien du commerce de détail spécialisé et à l'animation des centres-villes.

La concurrence y est particulièrement intense en raison du grand nombre de grossistes présents, totalisant 1 400 acteurs sur place. Pour assurer ses missions en tant que société gestionnaire du Marché International de Rungis, la SEMMARIS emploie près de 250 salariés. Cette organisation interne, pilotée par la SEMMARIS, comprend une Direction, des Comités, différents Services et Secteurs.

Le marché est principalement axé sur les légumes et les fruits, les produits de la mer, les produits d'élevage, entre autres. Son activité est principalement nocturne, atteignant son apogée vers 3 à 4 heures du matin, avant de se vider complètement vers 11 heures. Avec ses onze bâtiments répartis sur 66 hectares, le secteur des fruits et légumes est de loin le plus important.

Le secteur des fruits et légumes occupe la plus grande surface du marché de Rungis. Il comprend neuf pavillons de vente, un espace réservé aux producteurs d'Île-de-France, des entrepôts logistiques et des installations pour les accessoiristes.

Outre la gestion commerciale et immobilière, la SEMMARIS a pour mission d'assurer l'accueil des utilisateurs, la sécurité du site et de coordonner avec les services de l'Etat sur les questions d'hygiène et de sécurité.

Enfin, la SEMMARIS s'engage dans la promotion du Marché de Rungis à travers des actions de marketing, de communication et de développement de sa renommée internationale.

### **b. Allemagne**

En Allemagne, bien que le pays compte 80 millions d'habitants, il ne dispose que de 17 marchés de gros. La coordination et l'échange d'informations entre ces marchés sont assurés par l'Association allemande des marchés frais (GFI - German Fresh Market Association), regroupant les directeurs généraux et les directeurs de magasin. Dans le système de distribution alimentaire allemand, les marchés de gros jouent un rôle essentiel, représentant 32 % des fruits et légumes, 14 % des plantes et des fleurs, ainsi que 5 % des produits à base de poisson et de viande.

Les marchés de gros allemands sont confrontés à une forte concurrence de la part des puissantes centrales d'achat des discounters tels qu'Aldi, Lidl, Rewe ou Edeka, qui dominent

le marché de la distribution alimentaire en assurant plus de 43 % des parts de marché. Ces discounters sont réputés pour leur capacité à acheter et à commercialiser à des coûts très bas, ce qui les place en position de force sur le marché.

Le principal marché de gros en Allemagne est celui de la Beusselstrasse à Berlin, également connu sous le nom de « Berliner Großmarkt », qui s'étend sur environ 330 000 mètres carrés et abrite environ 300 entreprises. Chaque mois, il accueille environ 1 200 camions et 8 500 véhicules de clients et de livreurs, mobilisant ainsi 2 500 employés. Avec un chiffre d'affaires annuel d'environ 1,0 milliard d'euros, ce marché de gros est un acteur majeur dans le domaine. La gestion efficace du marché, aussi bien du point de vue commercial que logistique, est assurée par une équipe de 23 collaborateurs. L'opérateur du marché, Berliner Großmarkt GmbH, est une entreprise publique autonome. Les entreprises établies sur le marché de gros offrent environ 2 500 emplois, tandis que l'administration du marché emploie 27 personnes.

### **c. Espagne**

En Espagne, Mercasa et le Réseau Mercas jouent un rôle crucial dans la diversité des produits disponibles sur le marché. Contrairement aux modèles de distribution centralisée, ces canaux commerciaux permettent de maintenir une grande variété de produits, avec différentes options pour chaque type de produit. Mercasa, une entreprise publique, contrôle environ 65% de la vente de fruits et légumes dans le pays. Le réseau Mercas, quant à lui, est un canal de commercialisation et de distribution puissant, traitant environ 65% des fruits et légumes consommés en Espagne à travers ses installations.

Le principal marché de gros espagnol est celui de Barcelone, connu sous le nom de « Mercabarna ». Il s'étend sur une superficie de 90 hectares et constitue une véritable plaque tournante gastronomique. Il héberge 600 entreprises spécialisées dans diverses activités telles que la distribution, la préparation, l'importation et l'exportation de produits frais et surgelés.

Chaque année, ce marché génère un chiffre d'affaires de 22,5 millions d'euros et offre environ 7500 emplois, principalement liés aux opérations commerciales. Il se compose du Marché central des fruits et légumes, du Marché central des poissons, du Biomarché, de Mercabarna-flor, ainsi que d'une Zone d'Activités Complémentaires (ZAC).

La ZAC abrite des entreprises spécialisées dans divers domaines tels que la manutention, l'affinage, la préparation, le conditionnement, la conservation, la distribution, l'importation et l'exportation de produits frais et surgelés. De plus, on y trouve les centrales d'achat des grandes chaînes de distribution alimentaire, des entreprises fournissant le secteur de la restauration, des services de logistique alimentaire et d'autres services de soutien.

Le marché compte environ 700 concurrents, répartis comme suit : 140 dans le Marché central des fruits et légumes, 71 dans le Marché central des poissons, 12 dans l'abattoir, 400 dans la ZAC, 10 dans Mercabarna-flor et 10 dans le Pavillon polyvalent.

#### **d. Tunisie**

En Tunisie, la Société Tunisienne de Marchés de Gros des fruits et légumes supervise la gestion de 8 Marchés de gros d'intérêt national, à savoir MIN Ben Arous, MIN de Sousse, MIN de Moknine, MIN de Sfax, MIN de Gabès, MIN de Béja et MIN de Kairouan.

Le marché de gros de Tunis, également connu sous le nom de marché de gros de Bir El Kassaâ, se distingue comme le principal marché de légumes, de fruits et de poissons en Tunisie, s'étendant sur une surface exploitable totale de 18 805 m<sup>2</sup>. Il compte également 24 mandataires de poissons opérant sur le MIN de Bir Kassâa, comprenant 9 sociétés et 15 personnes physiques, pour une surface exploitable totale de 2 000 m<sup>2</sup>.

L'Union des Activités Marchandes (UAM) est composée de plusieurs départements, à savoir le marché aux fruits et légumes, les marchés polyvalents, les entrepôts d'activités logistiques et les zones d'activités complémentaires. Les bâtiments fonctionnels, dédiés à la vente, comprennent 6 halles de 36 300 m<sup>2</sup> pour les mandataires des légumes et fruits, une halle de 4 315 m<sup>2</sup> pour les poissons, 36 stands de 2 000 m<sup>2</sup> pour les grossistes de dattes et semences, ainsi qu'un bloc administratif abritant les bureaux de la SOTUMAG, chargée de la gestion du marché.

La supervision du marché est assurée par des commissionnaires mandataires qui s'occupent de la vente des produits agricoles et de la pêche sur place pour le compte de leurs mandants. Actuellement, il y a 195 mandataires fruits et légumes exerçant sur le MIN de Bir Kassâa, dont 40 sociétés et 155 personnes physiques, ainsi que 36 grossistes de dattes, comprenant 9 sociétés et 27 personnes physiques.

La gestion de ce marché est confiée à la Société tunisienne des marchés de gros (SOTUMAG), une entité de droit public à caractère non administratif créée par la loi n° 68 du 10 novembre 1980. Parmi ses missions principales figurent la concentration de l'offre sur un même site pour réguler l'offre et la demande, la réduction des circuits de distribution en limitant les intermédiaires, le respect des normes réglementaires en vigueur pour les produits agricoles frais, et la promotion de la transparence des transactions en centralisant les lieux de transaction des produits agricoles dans un réseau intégré.

## 1.2. Gestion des marchés de gros

Au sein de l'ensemble des marchés de gros (MG) pris en considération, dans le cadre d'une planification, ces marchés se voient attribuer une mission de service public et sont donc considérés comme des services publics. Ils peuvent être établis sur le domaine public de l'Etat ou d'une collectivité territoriale. Les collectivités à l'origine de la création d'un MG peuvent soit le gérer elles-mêmes (gestion en régie), soit confier sa gestion à une entité privée ou publique.

À titre d'exemple, le décret n° 53-959 du 30 septembre 1953 prévoit la création d'un réseau de Marchés d'Intérêt National (MIN), des espaces uniques destinés à concentrer l'offre et la demande, et à réorganiser, à l'échelle nationale, les canaux de distribution des produits alimentaires frais. Deux types de MIN sont institués : ceux de production (comme Cavaillon ou Châteaurenard) et ceux de gros dans les zones de consommation (comme Rungis ou Grenoble). Ces marchés se caractérisent notamment par la délimitation d'un périmètre de protection autour d'eux, où les activités commerciales concurrentes sont interdites, ainsi que par la participation des institutions publiques (Etat, préfectures ou collectivités territoriales selon les marchés) à leur gestion.

Ce modèle est également adopté en Tunisie, où la société SOTUMAG, créée en vertu de la loi n° 68 du 10 novembre 1980, se voit confier plusieurs missions de service public en tant que marché d'intérêt national. Ces missions incluent la concentration de l'offre sur un seul site pour réguler l'offre et la demande, la réduction des circuits de distribution en limitant le nombre d'intermédiaires, le respect des normes réglementaires établies pour les produits agricoles frais, la promotion de la transparence des transactions en centralisant les lieux de transaction des produits agricoles dans un réseau intégré, ainsi que la création d'une base de données nationale sur les prix des fruits, légumes et poissons.

Dans les quatre pays étudiés, il est observé que le secteur des marchés de gros de fruits et légumes est géré et administré par des établissements publics, assimilés à des Marchés d'Intérêt National (MIN). Ce type de structure est créé dans le but de réorganiser la commercialisation des produits alimentaires frais à l'échelle nationale. Les MIN se voient attribuer une mission de service public et leur fonction d'intermédiaire est protégée par la mise en place d'un périmètre de protection.

Ces entités sont souvent des sociétés d'économie mixte établies en partenariat entre l'Etat, les collectivités territoriales d'une part, et des actionnaires privés d'autre part. Parfois, une seule société peut créer plusieurs filiales à travers tout le pays. C'est notamment le cas en Espagne, où le Réseau Mercas est constitué de 23 unités de distribution en gros alimentaire et de services logistiques couvrant l'ensemble du territoire espagnol.

**Tableau 10 : Structures de gestion des marchés de gros dans les pays objets de l'analyse**

Marché	Structure de gestion
<b>Rungis (France)</b>	Le marché est géré par une société d'économie mixte, la SEMMARIS (Société d'économie mixte d'aménagement et de gestion du marché d'intérêt national de Rungis), avec un capital détenu par des partenaires publics et privés. Elle a pour mission la construction et l'exploitation du Marché d'Intérêt National de Paris-Rungis. Son rôle est d'abord d'aménager et d'exploiter le Marché en concevant les bâtiments et en coordonnant les travaux, en entretenant et en réparant les équipements et installations et enfin en fournissant l'eau, l'électricité, l'assainissement et en assurant la gestion des déchets, les réseaux de chaleur, etc.
<b>Mercabana (Espagne)</b>	Mercabarna est une société commerciale, créée en 1967, dont les actions sont réparties comme suit : 55,69 % des Services Municipaux de Barcelone (BSM) <sup>29</sup> ; 36,79 % de la Mercasa ; 12,16 % du Gouvernement de Catalogne ; 0,36 % du Trésor public. La société gestionnaire, étant une entreprise publique espagnole, intervient pour soutenir, promouvoir et moderniser les infrastructures commerciales en Espagne, dont les principaux actionnaires sont : le Ministère de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation et le Ministère des finances. Cette entreprise publique pilote notamment 22 marchés de fruits et légumes.
<b>Berliner Großmarkt (Allemagne)</b>	La société gestionnaire du marché est pilotée par un conseil de surveillance, comprenant des représentants du département sénatorial de l'économie, de la technologie et de la recherche. La société est responsable de la gestion des installations et donc de la sécurité opérationnelle du site du marché de gros. Ses tâches comprennent la location d'espaces commerciaux et de bureaux ainsi que l'entretien et la réparation de l'ensemble de la zone.
<b>Bir El Kassaâ (Tunisie)</b>	Le marché est géré par la Société Tunisienne des Marchés de Gros (SOTUMAG), une société de droit public à caractère non administratif, créée par la loi n° 68 du 10 novembre 1980 et à participations mixtes. - Participations publiques : 50,04% - Participations privées : 49,96 %

**Source : Élaboré par le Conseil de la concurrence**

## **2. Principales tendances observées en matière de circuits de commercialisation des fruits et légumes**

### **2.1. Développement des circuits courts de commercialisation :**

Un circuit de distribution est qualifié de court lorsqu'il implique au maximum un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur, sans considération de la distance parcourue par le produit. Ces circuits se caractérisent par une diversité de modes de vente, notamment à travers des magasins à la ferme, des plateformes en ligne, des marchés de producteurs ou des magasins spécialisés. Cette approche de vente directe répond à une demande croissante, tant de la part des politiques publiques que des consommateurs, désireux de favoriser des pratiques plus durables et de renforcer les liens avec les producteurs locaux.

Au niveau européen, le deuxième pilier de la Politique Agricole Commune (PAC) met l'accent sur l'amélioration de la qualité de vie en milieu rural et la promotion de la diversification des activités économiques. La mesure 311 vise spécifiquement la diversification vers des activités non agricoles, notamment la vente directe des produits agricoles, dans le but de maintenir et de développer les activités économiques et de favoriser l'emploi en zone rurale. En France, cette volonté de promouvoir les circuits courts s'inscrit dans un plan d'action lancé en 2009 par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, en réponse aux engagements pris lors du Grenelle de l'Environnement. Ce plan vise à accroître la part de produits saisonniers et à renforcer la proximité entre producteurs et consommateurs à travers quatre axes prioritaires. En France, par exemple, le projet de loi EGALIM (Équilibre des Relations Commerciales dans le Secteur Agricole et Alimentaire et une Alimentation Saine, Durable et Accessible à Tous) adopté en 2018 comprend des mesures visant à favoriser les circuits courts et à renforcer la place des produits locaux dans les magasins, notamment en imposant un pourcentage minimal de produits locaux dans les grandes surfaces.

En Espagne et en Allemagne, les circuits courts se sont également développés, avec des initiatives telles que les marchés de producteurs, les coopératives agricoles, les magasins à la ferme et les plateformes en ligne facilitant la vente directe des produits agricoles aux consommateurs locaux. Ces initiatives contribuent à promouvoir une agriculture plus durable, à soutenir les producteurs locaux et à renforcer les économies rurales.

Les circuits courts permettent aux agriculteurs de fixer leurs prix et de vendre directement à des consommateurs informés et soucieux de la provenance et de la qualité des produits. En éliminant ou en réduisant les intermédiaires, ces circuits offrent aux consommateurs des produits frais et de qualité à des prix compétitifs tout en garantissant une rémunération juste aux producteurs. De plus, ils favorisent un plus grand engagement des agriculteurs dans la chaîne d'approvisionnement et offrent une alternative aux prix fluctuants du marché.

## **2.2. Promotion et soutien aux groupements de producteurs**

Dans le paysage agricole contemporain, et au regard de l'atomisation croissante de la production agricole, les groupements de producteurs jouent un rôle crucial dans la consolidation de la compétitivité et la préservation de la diversité des exploitations. Ces entités, regroupant des producteurs partageant des intérêts communs, offrent une plateforme pour une coopération accrue, une gestion collective des ressources et une amélioration des conditions de commercialisation.

L'Autorité de la concurrence française, dans un avis rendu public (Avis n°18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole), préconise certaines mesures de flexibilité en faveur des organisations de producteurs afin d'encourager la concentration de l'offre et de donner aux producteurs les moyens d'une action efficace. Ces recommandations s'inscrivent dans un

cadre plus large de réforme des politiques agricoles européennes, notamment à travers la Politique Agricole Commune (PAC).

Malgré les efforts déployés pour promouvoir les organisations de producteurs, un déséquilibre persiste dans les relations commerciales, exacerbé par la réticence de certains producteurs à rejoindre ces structures et les défis concurrentiels posés par les producteurs d'autres pays. Ainsi, de nouvelles flexibilités doivent être envisagées pour renforcer le rôle et l'influence des groupements de producteurs dans la chaîne de valeur agricole. En particulier, l'Autorité a souligné l'importance de la suppression du critère relatif à l'absence de position dominante pour la constitution d'organisations de producteurs, une mesure qui devrait stimuler le mouvement concentratif et encourager une coopération plus étroite entre les producteurs.

En France, l'Autorité de la concurrence préconise également l'extension au secteur des fruits et légumes de l'assouplissement des conditions de négociations collectives des prix au sein des organisations de producteurs, dans le prolongement des mesures prises dans d'autres secteurs agricoles. Cette extension vise à renforcer le pouvoir de négociation des producteurs et à favoriser des relations plus équilibrées entre les différents acteurs de la filière.

En Tunisie, la promotion et l'appui aux sociétés mutuelles de services agricoles (SMSA) a constitué un choix stratégique de l'Etat en matière de développement agricole. Depuis l'indépendance, des efforts considérables ont été déployés pour renforcer les coopératives agricoles, qui jouent un rôle crucial dans le soutien aux petits exploitants et dans la consolidation du secteur agricole. Cependant, malgré ces initiatives, le bilan des coopératives agricoles reste mitigé, avec une diversité de structures allant des petites SMSA aux grandes coopératives qui opèrent à différents niveaux de la chaîne de valeur agricole.

### **2.3. Recours à des systèmes d'information et à des solutions intelligentes pour assurer la traçabilité des fruits et légumes**

La mise en place et l'utilisation de systèmes d'information intelligents dans les marchés étudiés ont marqué une avancée qualitative significative pour le secteur, engendrant à la fois une prise de conscience des risques dans les processus et le développement de technologies facilitant la réduction des pertes de qualité des produits tout en garantissant leur traçabilité et leur sécurité alimentaire.

En Espagne, le projet TICS4FRUIT illustre parfaitement cette tendance. Ce projet combine l'analyse de sources de données externes et internes, l'utilisation de technologies Big Data, le développement d'étiquettes intelligentes et d'applications diverses, ainsi que la mise en place de processus logistiques optimisés. L'objectif global de TICS4FRUIT est d'assurer la qualité, la sécurité et la traçabilité des fruits tout au long des étapes post-récolte, du transport et de la distribution, en appliquant des technologies de l'information et de la communication (TIC), en améliorant les performances logistiques et en renforçant la réactivité lors des étapes critiques de la chaîne.



L'application de systèmes intégrant divers types de capteurs, tels que des réseaux de capteurs sans fil, des capteurs intelligents et des appareils électroniques, ainsi que l'amélioration des performances logistiques, permet de surveiller les conditions idéales à chaque étape et de détecter en temps réel les incidents pouvant entraîner des pertes de qualité. Tout cela s'inscrit dans le cadre du plan de travail prévu pour les deux années du projet.

Ce développement est motivé par le constat que si les systèmes d'information ont été largement utilisés dans le secteur fruitier avant la récolte, les étapes de conditionnement post-récolte, la distribution, la logistique et le transport sont également cruciales pour maintenir la qualité des produits. Cependant, ces étapes ont jusqu'à présent été moins étudiées et représentent des maillons critiques de la chaîne nécessitant une attention particulière pour préserver la qualité initiale des produits, leur traçabilité et une gestion logistique durable.

Le défi majeur des systèmes d'information est d'améliorer l'efficacité opérationnelle en coordonnant efficacement l'échange d'informations entre les fournisseurs et les secteurs de distribution, alignés sur les besoins des consommateurs. Alors que le coût continue de jouer un rôle essentiel dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire, les exigences des clients et les évolutions des modes de consommation entraînent des changements progressifs.

En ce qui concerne la traçabilité, il est de plus en plus évident que les informations basiques telles que les dates de péremption ne sont plus suffisantes pour les consommateurs, qui demandent des indicateurs plus précis. Les emballages intelligents, notamment ceux intégrant des indicateurs de fraîcheur ou des capteurs, apportent une réelle valeur ajoutée en fournissant des informations détaillées sur l'état et la qualité des aliments, répondant ainsi aux besoins croissants des consommateurs en matière de traçabilité et de sécurité alimentaire.

Bien que les systèmes d'emballage intelligents ne soient pas encore largement répandus sur le marché, en raison notamment des coûts et des investissements requis, l'incorporation d'étiquettes intelligentes devrait devenir une réalité à mesure que les habitudes de consommation évoluent et que la lutte contre le gaspillage alimentaire s'intensifie. Les technologies évoluent pour offrir des solutions plus simples et intuitives, intégrant des systèmes de prédiction de la fraîcheur et de l'état des aliments pour optimiser l'utilisation des ressources et réduire le gaspillage alimentaire.

#### **2.4. Digitalisation croissante**

L'évolution croissante du rôle du numérique impacte l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, donnant naissance à une nouvelle génération de «marchés de gros 2.0». L'émergence de plates-formes d'e-commerce a permis à de nombreux marchés de maintenir leur activité pendant la crise sanitaire de la Covid-19, tout en adaptant leurs pratiques aux normes sanitaires en vigueur. Cette transition vers le numérique vise

également à renforcer la traçabilité des produits échangés, à garantir la sécurité sanitaire et à simplifier les procédures administratives et commerciales. Certains marchés de gros se sont positionnés en tant qu'incubateurs de start-up, contribuant ainsi à l'essor de la technologie et du numérique. Un exemple notable est l'incubateur Euralimentaire, fondé en 2016 au sein du Marché d'Intérêt National (MIN) de Lille, qui encourage le développement de projets AgTech et FoodTech.

Malgré l'accélération de la transition numérique due à la pandémie de Covid-19, des disparités importantes persistent à l'échelle mondiale. La plupart des marchés des pays développés se sont rapidement adaptés au nouveau contexte sanitaire en mettant en place des solutions innovantes de commercialisation, telles que des applications et des plateformes numériques destinées aux transactions entre producteurs et acheteurs, ainsi qu'entre professionnels et grand public. Cependant, la diffusion de ces innovations numériques demeure inégale. Selon une étude de la FAO portant sur l'Amérique latine, 40% des marchés de gros étudiés avaient commencé à adopter des procédures de paiement électronique dès 2020, avec le Chili en tête, mais les commerçants ont signalé des défis persistants tels que la prédominance du secteur informel, l'accès limité à Internet, le manque de personnel et l'absence de classification des produits.

Dans l'ensemble, le e-commerce alimentaire devrait gagner du terrain d'ici 2030 et représente déjà 10 à 15% des ventes alimentaires dans plusieurs pays asiatiques, notamment en Chine. Il se heurte cependant à des défis logistiques complexes pour les produits frais, notamment la gestion des stocks et le coût du dernier kilomètre, ainsi qu'à des contraintes réglementaires et sanitaires significatives.

## **2.5. Intégration de considérations relatives à la durabilité**

En harmonie avec les objectifs de développement durable (ODD) définis par l'Organisation des Nations unies (ONU), les principes de l'économie circulaire se propagent de plus en plus dans le domaine de l'agroalimentaire. L'objectif est de transcender le modèle économique conventionnel - extraction, fabrication, consommation et élimination - en faveur d'un modèle où les ressources et les produits entrants sont susceptibles d'être réutilisés par divers acteurs humains et non humains. Cette approche trouve une pertinence particulière dans le secteur agricole, où de nombreuses ressources entrantes telles que l'eau, l'énergie, le sol, les intrants et les matériaux d'emballage peuvent être réemployées. Cette réutilisation garantit non seulement le bon fonctionnement et la pérennité du système, mais contribue également à améliorer la sécurité alimentaire, hydrique et énergétique des populations.

Ces questions de durabilité sont particulièrement importantes à l'échelle des marchés de gros. Bien que de nombreux marchés de gros soient actuellement très engagés dans le tri et le recyclage des déchets, ces principes de circularité ne sont pas récemment apparus sur

la scène internationale, et de nombreux marchés ont depuis longtemps approvisionné les banques alimentaires. Cependant, ce qui évolue aujourd'hui, c'est la volonté de mettre en place une gestion systématique des invendus et des déchets, en étroite collaboration avec des associations et les autorités publiques locales. La question de la logistique urbaine et la nécessité de réduire l'empreinte carbone des derniers kilomètres sont également au cœur des préoccupations actuelles concernant la durabilité de l'approvisionnement des villes.

A titre d'exemple, entre 2017 et 2019, le marché de gros de Madrid (Mercamadrid) a constaté une diminution de 21 % du nombre de chargements destinés aux décharges, une augmentation de 45 % du recyclage et le remplacement de l'ensemble de sa flotte par des véhicules électriques ou au gaz. De même, à Santiago du Chili, le marché Lo Valledor a établi un partenariat avec la Fundación Banco de Alimentos Lo Valledor (en 2015) pour distribuer des denrées alimentaires aux communautés vulnérables de l'aire métropolitaine. Le Programme compostage, lancé en 2018, vise à réutiliser les aliments non consommés pour l'alimentation animale ou le compostage, avec pour objectif final de devenir un marché zéro déchet d'ici 2030. De plus, les marchés de gros peuvent être associés à des infrastructures de méthanisation, comme en France, où une expérience pilote a été lancée à Tours pour transformer les déchets végétaux en biogaz et en fertilisants.

## VII. CONCLUSIONS, VISION GLOBALE ET RECOMMANDATIONS

### 1. Conclusions

#### 1.1. Conclusions transverses

##### 1.1.1. Particularités des produits de la filière des fruits et légumes

Les fruits et légumes, bien qu'ils partagent certaines similitudes avec d'autres denrées alimentaires d'un point de vue sociétal, présentent des caractéristiques uniques qui imposent des défis spécifiques aux acteurs de la chaîne de valeur. Tout d'abord, leur hétérogénéité est notable : chaque fruit ou légume peut varier en taille, en forme, en couleur et même en goût, ce qui rend leur manipulation et leur commercialisation plus complexes. De plus, leur périssabilité est une contrainte majeure, car ils ont une durée de conservation limitée et nécessitent des conditions de stockage et de transport appropriées pour éviter les pertes abiotiques.

Enfin, la saisonnalité est un facteur crucial, car la disponibilité des fruits et légumes varie en fonction des saisons, ce qui influe sur l'offre, la demande et les prix tout au long de l'année. Ces spécificités exigent des stratégies de gestion adaptées de la part des producteurs, des distributeurs et des détaillants pour garantir la qualité, la fraîcheur et la disponibilité des produits tout en répondant aux attentes des consommateurs.

### **1.1.2. Caractère instable des marchés des fruits et légumes**

L'instabilité est une caractéristique inhérente et structurelle des marchés des fruits et légumes. Les fluctuations erratiques des prix sont fréquentes sur ces marchés, et elles sont souvent causées par divers facteurs. Par exemple, les variations climatiques peuvent entraîner des changements soudains dans la production agricole, affectant ainsi l'offre de fruits et légumes sur le marché. De même, les fluctuations saisonnières et les événements météorologiques extrêmes peuvent également avoir un impact significatif sur la disponibilité et les prix des produits.

De plus, d'autres facteurs tels que les tendances de consommation, les coûts de production, les niveaux d'importation et d'exportation, ainsi que les décisions des acteurs du marché, peuvent contribuer à l'instabilité des prix. Cette situation crée un environnement commercial incertain pour les producteurs, les commerçants et les consommateurs, car ils doivent constamment s'adapter aux fluctuations du marché.

L'instabilité des marchés des fruits et légumes est une réalité à laquelle les acteurs de la filière doivent faire face. Comprendre les causes de cette instabilité et développer des stratégies d'atténuation appropriées sont des défis importants pour assurer la stabilité et la durabilité de cette filière cruciale.

### **1.1.3. Opacité et asymétrie informationnelle**

Sur les marchés de fruits et légumes, il existe deux types d'informations, aussi bien chez les grossistes que chez les détaillants, susceptibles d'avoir un impact sur les prix : l'information courante et l'information historique. L'information courante, qui concerne généralement les prix et les quantités, permet de prendre des décisions immédiates à la suite d'une évaluation délibérée. De même, l'information historique (tendances des prix, évolution de l'offre et de la demande, etc.) joue un rôle crucial dans la prise de décisions.

Selon l'enquête externe mandatée par le Conseil de la concurrence qui a été menée auprès des principaux acteurs (producteurs, grossistes, détaillants et ménages) en avril 2022, cette asymétrie d'information peut être schématisée comme suit :

- Entre les producteurs et les grossistes (ou les intermédiaires), ce sont souvent ces derniers qui ont une meilleure information sur l'évolution des produits négociés en raison de leur mobilité le long de la chaîne de distribution. Cette asymétrie d'information conduit les producteurs à choisir différentes formes d'organisation, notamment en recourant à un intermédiaire, pour faire face aux risques liés à la vente de leurs produits et à l'asymétrie d'information par rapport aux commerçants. Le prix auquel le producteur vendra sa production dépend non seulement des conditions locales de l'offre et de la demande, mais surtout des conditions d'offre et de demande sur les marchés de gros urbains, ce qui implique des coûts d'information liés à la recherche de prix appropriés. C'est ce qui justifie la présence d'intermédiaires chargés de gérer ce type d'incertitude, ce qui se traduit par une marge additionnelle relevée.

- Entre les producteurs et les détaillants de proximité, en raison du manque d'information sur le flux des produits sur les marchés, les producteurs sont confrontés à une incertitude quant à la quantité de produits présents sur le marché. Cette incertitude, combinée à l'instabilité de la demande, entraîne une grande variabilité des prix. En outre, ils sont confrontés à d'autres incertitudes telles que le manque d'information sur la disponibilité des produits et les lacunes dans l'offre de transport et/ou son irrégularité. Cependant, les intermédiaires ont une meilleure information sur les situations des marchés en raison de leurs déplacements entre les différentes zones de production et les marchés de gros, ainsi que de leur réseau de connaissances. Cette asymétrie d'information incite fortement les grossistes/intermédiaires à en tirer profit, d'autant plus que les petits et moyens agriculteurs ont moins de marge de manœuvre en raison de la périssabilité de leurs produits, ce qui rend la qualité des produits instable dans le temps et entraîne leur dévalorisation.

- Entre les grossistes et les détaillants de proximité : Les détaillants sont directement en contact avec les consommateurs, contrairement aux grossistes. Ils ont une connaissance approfondie de leurs clients, de leurs habitudes d'achat et leurs préférences. Grâce à leur proximité avec les consommateurs, ils bénéficient d'un avantage informationnel important en matière de comportements d'achat et de tendances de marché sur leur zone de chalandise. Ils subissent certes les prix imposés par les intermédiaires, mais leur position leur permet de disposer d'informations sur les prix des produits disponibles ainsi que sur les conditions des marchés de leur environnement immédiat. Dans cette dynamique, les détaillants sont en mesure d'ajuster leurs prix en fonction de leur connaissance du marché et de leur clientèle spécifique afin de maximiser leurs ventes et leurs bénéfices. En revanche, en cas de manque d'informations, les grossistes et les intermédiaires ont tendance à prévoir des marges importantes pour se prémunir contre les risques de perte. Par conséquent, les producteurs reçoivent des prix bas tandis que les consommateurs achètent à des prix élevés.

L'opacité et l'asymétrie de l'information entre les opérateurs (producteurs, grossistes et détaillants) résultent souvent de leur position dans la filière. Ainsi, les producteurs, notamment les petits agriculteurs, disposant de peu de moyens, sont moins informés que les commerçants sur la situation des débouchés et des prix urbains, en l'absence d'un dispositif informationnel fiable permettant de rééquilibrer les rapports de force entre les acteurs du marché. De même, l'incertitude liée à l'écoulement est d'autant plus importante que le produit est périssable ; cette caractéristique fait également apparaître l'obligation de l'offrir sur le marché quel qu'en soit le prix. Cette situation devient plus critique lorsque l'on sait que les transactions ne sont pas étroitement coordonnées pour éviter toute dévalorisation

du produit ou désorganisation des activités. Souvent, les différents opérateurs se retrouvent dans une situation de coopération conflictuelle.

#### 1.1.4. Cadre juridique désuet et incomplet

Le cadre juridique régissant l'organisation et le fonctionnement des marchés de gros demeure incomplet et peu clair, tant au niveau global du secteur que pour chaque marché spécifique :

- S'agissant des marchés de gros de fruits et légumes (MGFL), il convient de noter l'absence d'un cadre juridique spécifique les régissant. Seuls des aspects parcelaires relatifs à leur création et à leur gestion figurent dans des dispositions de lois disparates, dont certaines sont datées. Il s'agit notamment de la loi relative à l'attribution des charges de mandataires datant du 7 février 1962. Ce texte régit l'exploitation des MGFL à travers des agréments octroyés gratuitement par l'Etat à des mandataires désignés par le Ministre de l'intérieur et qui comptent pour moitié des personnes ayant contribué au mouvement de résistance nationale. Ce régime de mandataires des MGFL est souvent considéré comme archaïque et limité dans sa pratique.

Une autre loi fait mention aux marchés de gros, la loi organique n° 111.14 relative aux régions (promulguée par le Dahir n° 1-15-83 du 7 juillet 2015). Selon ses dispositions, la région procède, dans le cadre de ses domaines de compétences propres liées au développement régional, à la promotion des marchés de gros régionaux. Toutefois, le texte reste muet sur la nature des produits et des activités à exercer au sein de ses marchés de gros. Parallèlement, le terme « promotion » fait de cette compétence propre de la région une compétence « non exclusive », qui devrait être exercée avec d'autres acteurs par le moyen de contractualisation Etat-Région ou de coopération entre Collectivités Territoriales.

Parallèlement aux textes précités, la loi organique n°113.14 relative aux communes, a permis la création de marchés de gros mixtes (MGFM) en collaboration avec d'autres acteurs du secteur public ou privé, mettant ainsi fin au monopole des MGFL strictement publics. Cette loi organique ne spécifie cependant pas si la commune a l'exclusivité dans la création de ces marchés ou s'il s'agit plutôt d'équipement collectif dont l'investissement devient ouvert aux opérateurs privés et autres organes publics.

Ces lacunes dans le cadre juridique des marchés de gros entraîne une certaine confusion et des difficultés dans leur organisation et leur fonctionnement, ce qui compromet leur efficacité et leur capacité à répondre aux besoins du secteur des fruits et légumes.

- Pour ce qui est des grossistes, il est à noter l'absence d'un cadre juridique définissant la qualité de «grossistes», ce qui rend difficile la spécification de cette catégorie de commerçants, contrairement à ce qui est prévu dans les bonnes pratiques du droit comparé.

- Enfin, le marché de détail de fruits et légumes, qui est souvent source de dysfonctionnements concurrentiels demeure, pour sa part, peu voire pas réglementé. Et même la loi n°13.83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises exclut de son champ d'application les fruits et légumes vendus à l'état cru, ce qui est de nature à entraîner des problèmes de qualité et d'accroître les risques de sécurité alimentaire pour les consommateurs.

## **1.2. Conclusions relatives au stade de la production**

### **1.2.1. Contraintes de production de fruits et légumes**

Dans la filière des fruits et légumes, les producteurs doivent mener leurs activités dans un environnement normatif en perpétuelle évolution. En effet, ils sont confrontés à une double contrainte : d'une part, la nécessité de trouver des débouchés pour leurs produits afin de garantir leur rentabilité économique, et d'autre part, l'absence de filets d'accompagnement en matière de financement et de couverture des risques.

Cette contrainte est exacerbée par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'offre des producteurs est souvent inélastique en raison du morcellement excessif des terres agricoles et de l'absence d'économies d'échelle. Cette fragmentation des exploitations rend les producteurs incapables de jouer sur les volumes pour influencer les prix sur le marché. De plus, les contraintes climatiques telles que les sécheresses ou les inondations peuvent entraîner des pertes de récoltes, ce qui aggrave la pression sur la rentabilité des exploitations.

Par ailleurs, les produits agricoles, notamment les fruits et légumes, sont sujets à une forte périssabilité et à des difficultés de stockage. Cette caractéristique rend l'offre encore plus rigide, car les producteurs doivent écouler rapidement leurs produits avant qu'ils ne se détériorent, ce qui limite leur capacité à négocier des prix avantageux.

Dans ce contexte, l'absence de filets d'accompagnement en matière de financement et de couverture des risques aggrave la vulnérabilité des producteurs. Sans un accès adéquat au crédit et à des assurances adaptées, ils sont contraints de prendre des risques importants pour maintenir leurs activités, ce qui peut compromettre leur sécurité financière à long terme.

### **1.2.2. Pratique de vente pendante**

La vente pendante peut être définie comme une vente de fruits sur l'arbre ou de produits en cours de récolte dans un jardin, les fruits ou légumes demeurant sous la responsabilité du vendeur jusqu'à leur maturation complète.

Toutefois, les entretiens menés dans le cadre de l'enquête de terrain mandatée par le Conseil de la concurrence indiquent que la récolte en cours peut être soumise à une appropriation

distincte avant d'être physiquement détachée. Elle peut même être saisie jusqu'à six semaines avant sa maturité. Pour le vendeur, cette pratique permet de réduire les risques liés aux intempéries et à la surabondance de l'offre. Quant à l'acheteur, généralement le grossiste, il s'agit d'un achat anticipé effectué de manière stratégique, en tenant compte de la taille du marché, des nouveaux entrants potentiels et des besoins de consommation. Cette pratique est cependant à lier aux problèmes structurels de financement des agriculteurs et les intermédiaires/grossistes la pratiquant tendent à adopter des comportements spéculatifs.

### **1.3. Conclusions relatives au stade de la distribution**

#### **1.3.1. Multiplication des marchés de gros parallèles**

Des marchés parallèles informels se sont développés, en l'absence de tout contrôle. A titre d'exemple, dans la ville de Casablanca et ses zones environnantes, plusieurs marchés informels opèrent en parallèle, proposant à la fois des ventes en gros et au détail : Route Bouskoura, Errahma, S'bit, Tit-Mellil, Mediouna, Route S'ouda. Bien qu'il n'existe pas de données précises sur l'ampleur de ces marchés informels, les opérateurs du marché de gros des fruits et légumes (MGFL) de Casablanca estiment que leur poids représente plus de 25% des flux de produits circulant dans la ville, selon l'enquête de terrain mandatée par le Conseil de la concurrence.

Ces marchés informels approvisionnent en grande partie les marchés et les souikats situés au sud de Casablanca. Malgré le fait qu'une grande quantité de fruits et légumes consommés à Casablanca transite par le MGFL de la ville, les marchés informels et les détaillants prospèrent et contournent le circuit formel de commercialisation. Cette croissance du commerce de gros informel a incité les grossistes de ces marchés à renforcer leurs capacités logistiques en mettant en place des installations frigorifiques et des entrepôts de stockage clandestins.

Cependant, les partisans des marchés forains et informels revendiquent fermement le rétablissement du principe de la liberté de commerce, arguant que leur évitement des MGFL est motivé par la lourdeur des contrôles administratifs et la pression fiscale.

La multiplication de ces marchés parallèles informels atteste dans les faits d'un laxisme dans l'application des dispositifs de contrôle par les autorités compétentes.

#### **1.3.2. Vétusté des infrastructures des marchés de gros et manque de contrôle phytosanitaire**

Les déficits de normalisation constatés au sein des marchés de gros persistent malgré les diverses initiatives entreprises pour moderniser leurs infrastructures et leurs processus de fonctionnement. Les acteurs du marché s'accordent sur le constat que les espaces actuels ne répondent pas aux exigences économiques, sanitaires et urbanistiques contemporaines, en raison notamment de l'augmentation de l'offre et de la demande dans la métropole.



Tout d'abord, et d'après le schéma national d'orientation des marchés de gros des fruits et légumes, les carreaux du marché se trouvent dans un état vétuste qui ne permet pas un stockage adéquat des marchandises, conduisant certains commerçants à chercher d'autres débouchés pour écouler leurs produits faute d'espace suffisant. De plus, la présence de magasins en marge des carreaux, agissant comme des marchés de détail internes, va à l'encontre des règles établies par l'arrêté du 22 mai 1962.

Par ailleurs, selon le schéma national d'orientation des marchés de gros des fruits et légumes, l'offre de services est incomplète, avec notamment l'absence d'entrepôts frigorifiques, de stations de lavage et d'ateliers de tri et de conditionnement.

La sécurité sanitaire des produits est également compromise par l'absence de laboratoire sur place pour vérifier leur conformité aux normes phytosanitaires en cas de doute.

En effet, le contrôle exercé par l'ONSSA dans les champs et tout au long de la chaîne d'approvisionnement en amont a été largement renforcé. Cependant, il est à noter que les produits destinés au marché local présentent des dysfonctionnements en matière de traçabilité et de détermination de leur teneur en résidus de pesticides dans la phase aval de la filière. Cette lacune contraste avec le suivi rigoureux des produits destinés à l'exportation, qui transitent obligatoirement par des stations de conditionnement.

Un plan de surveillance des résidus de pesticides dans les fruits, légumes et aromates est mis en œuvre chaque année depuis 2013, par les agents des services provinciaux de contrôle des produits végétaux et d'origine végétale. Toutefois, malgré son existence, ce dispositif intervenant principalement au niveau des marchés de gros de fruits et légumes ainsi que dans les grandes surfaces, présente des lacunes notables, notamment en raison du nombre restreint de prélèvements d'échantillons effectués et de leur non généralisation à l'ensemble du territoire national.

Enfin, sur un autre volet, l'insuffisance des mesures de sûreté et de sécurité entraîne des actes de vandalisme et d'outrage à l'ordre public, mettant en danger les commerçants et les visiteurs du marché.

### **1.3.3. Carences en matière de pilotage des marchés de gros**

Le secteur des marchés de gros de fruits et légumes (MGFL) revêt une importance capitale tant sur le plan économique que social, voire même sur le plan de la sécurité alimentaire. Toutefois, il souffre d'un manque de régulation.

Au vu de la complexité et de la multiplicité des parties prenantes impliquées, telles que les autorités gouvernementales compétentes, les collectivités territoriales, les autorités de régulation et de contrôle, les structures de gestion notamment les régies directes, les délégataires, les sociétés de développement local, les groupements professionnels et les

opérateurs commerciaux, il en découle une situation de déperdition et de chevauchements de compétences, avec des champs d'intervention et de responsabilités floues, ce qui se répercute sur la structure de la gouvernance et régulation du secteur.

En effet et en l'absence d'une structure nationale de pilotage spécifiquement dédiée aux MGFL, la coordination et la supervision efficaces de ce secteur crucial fait défaut.

Une telle situation compromet non seulement la viabilité et stabilité du modèle économique de la filière, mais impacte aussi négativement les enjeux liés à la sécurité alimentaire de notre pays, car les marchés de gros jouent un rôle crucial dans la distribution et la disponibilité des produits alimentaires frais.

#### **1.3.4. Ambiguïté du rôle des mandataires sur les marchés de gros**

Le rôle statutaire du mandataire au vu de l'arrêté du 22 mai 1962 est d'assurer la gestion d'un carreau sur un marché de gros, contre un pourcentage de la redevance sur les ventes en gros des fruits et légumes (2% en moyenne), calculée sur le montant brut des ventes en gros des fruits et légumes effectuées dans lesdits MGFL.

Toutefois, le contrôle exercé par les mandataires en tant que gestionnaires chargés d'assurer la surveillance et la gestion des carreaux qui leurs sont assignés est lacunaire, puisqu'ils ne sont pas souvent présents sur place et délèguent, pour leur plupart, leur autorité à de tierces personnes, ce qui est en contradiction avec les dispositions de l'article 13 de l'arrêté du 22 mai 1962. En outre, la majorité des mandataires se trouvent dans une situation statutaire incertaine en raison du non-renouvellement régulier de leurs mandats, malgré les dispositions de l'article 6 de l'arrêté du 22 mai 1962 qui prévoit un renouvellement tous les trois ans.

Face à ce constat et à l'absence de projets de restructuration du régime des mandataires, il est à craindre que cette situation ne fasse qu'accentuer le caractère rentier de ce maillon important de la chaîne de valeurs et renforcer l'anarchie au sein du MGFL. Il est impératif d'engager, par conséquent, des réformes significatives pour remédier à ces dysfonctionnements et restaurer la crédibilité et l'efficacité du rôle des mandataires dans la gestion des marchés de gros de fruits et légumes.

#### **1.3.5. Carences en matière de contrôle**

La manipulation abusive des prix constitue une pratique interdite par la législation marocaine, notamment par la loi n° 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, ainsi que par la loi n°13-83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises.

En matière de contrôle des prix, il est expressément interdit de pratiquer ou d'obtenir des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités d'achat discriminatoires non justifiés par des contreparties réelles, créant ainsi un avantage ou un désavantage concurrentiel pour les partenaires économiques (article 61 de la loi 104.12). Cependant, le

dispositif actuel de contrôle composé principalement des fonctionnaires de l'administration spécialement habilités, notamment les agents du corps des contrôleurs des prix, semble insuffisant pour mener à bien les contrôles nécessaires.

Les interventions des personnes habilitées à rechercher et à constater les infractions, telles que les agents spécialement agréés par le ministère compétent, sont souvent soumises à des campagnes discontinues.

### **1.3.6. Pratique de stockage spéculatif sur certains produits**

Seuls certains fruits et légumes se prêtent au stockage. Parmi eux, figurent essentiellement les oignons et certaines catégories de pommes de terre.

Il est possible de distinguer deux types de stockage : le stockage de précaution, utilisé pour faire face à des interruptions temporaires d'approvisionnement, comme pendant le mois sacré de Ramadan, et le stockage spéculatif, visant à stabiliser les prix à un certain niveau et à éviter une surabondance par rapport à la demande.

Le stockage spéculatif constitue cependant une infraction aux dispositions de l'article 62-§1 de la loi 104-12.

En outre, certaines méthodes de stockage traditionnelles contribuent sensiblement à la hausse des pertes abiotiques (post-récolte) qui sont déjà significatives au Maroc. C'est notamment le cas pour les oignons secs, qui entreposés selon la méthode traditionnelle, connaissent une détérioration allant de 40% à 80% des stocks.

## **1.4. Conclusions relatives au stade de la commercialisation**

### **1.4.1. Multiplicité d'intermédiaires sur les circuits longs**

Les intermédiaires, qu'ils soient qualifiés de grossistes, de Jemmal, de Guerraj, de courtiers ou d'autres appellations, représentent l'élément central du fonctionnement des marchés de gros de fruits et légumes (MGFL), selon l'analyse sur le terrain.

En raison de la longueur du circuit de distribution et de commercialisation des produits des MGFL, les producteurs ont du mal à réaliser des profits suffisants de leurs cycles de production respectifs, tandis que les consommateurs ont du mal à accéder aux fruits et légumes, essentiels à leur alimentation de base, à des prix raisonnables. La présence de ces intermédiaires entre le producteur et le consommateur place ces deux acteurs au cœur du système, où les intermédiaires captent la majeure partie de la valeur ajoutée générée par le circuit. En effet, la marge brute des intermédiaires constituerait la composante dominante dans la formation des prix de vente, s'appropriant en moyenne près de 34% du prix final, contre une part de 30% pour les producteurs.

Dans le domaine des fruits et légumes, les boucles de la chaîne de commercialisation sont souvent maîtrisées mais non structurées :

Les premiers intermédiaires, souvent appelés « Guerraj », « colporteurs » ou « assembleurs », se procurent des produits auprès des agriculteurs. Ils sont généralement spécialisés dans un nombre limité de produits qu'ils négocient avec plusieurs petits et moyens agriculteurs. Ces premiers intermédiaires ont un avantage significatif en termes de trésorerie liquide par rapport aux petits agriculteurs et ils disposent également de moyens de transport pour acheminer les marchandises vers d'autres niveaux d'intermédiation.

Les seconds intermédiaires développent et gèrent les moyens logistiques pour stocker les produits dans des entrepôts, des silos et d'autres infrastructures, afin de conserver les fruits et légumes, en particulier ceux qui sont périssables. Ils contrôlent ainsi les moyens de conservation des produits, ce qui leur confère un pouvoir significatif.

Un troisième niveau d'intermédiation concerne les grossistes spécialisés dans le négoce, qui recherchent les semi-grossistes ou autres grossistes pour mobiliser la marchandise, que ce soit au niveau du MGFL ou dans d'autres marchés informels parallèles. Ces intermédiaires approvisionnent leurs produits auprès des «stockistes» et les revendent aux semi-grossistes, marquant le début de la chaîne du commerce de détail qui se termine dans les magasins des détaillants.

Enfin, à l'intérieur même des MGFL, d'autres intermédiaires peuvent intervenir pour faciliter la vente au meilleur prix et fractionner l'offre entre plusieurs zones du marché.

#### **1.4.2. Déséquilibre des pouvoirs de marché et de la répartition de la valeur**

Dans le contexte de la chaîne de valeur des fruits et légumes, les intermédiaires occupent une position stratégique entre les producteurs et les consommateurs, ce qui leur confère un pouvoir significatif dans la fixation des prix. Bien qu'ils contribuent à la disponibilité des produits, ils agissent également en tant que faiseurs de prix. Leurs décisions et actions ont un impact direct sur les prix à chaque étape de la chaîne, de la production à la vente au détail. Ils peuvent ajuster les prix en fonction de la demande du marché, de l'offre de produits disponibles, des coûts de distribution, des préférences des consommateurs et d'autres facteurs économiques. Ainsi, les intermédiaires exercent un pouvoir de marché important dans la détermination des prix des fruits et légumes.

Outre leur pouvoir de marché et leur rôle de faiseurs de prix, la présence de nombreux acteurs d'intermédiation dans le circuit de distribution (grossistes, courtiers, commissionnaires, etc.) est critiquée pour son manque de structuration et son impact sur les prix pour le consommateur final. Chaque intervenant ajoute sa propre marge brute au prix d'achat, ce qui peut représenter une part importante du prix payé par le consommateur.

Par ailleurs, l'analyse menée a permis de mettre en évidence un déséquilibre significatif dans la répartition des bénéfices au sein de la filière des fruits et légumes. Alors que les

producteurs, souvent confrontés aux défis agricoles et économiques, luttent pour maintenir leur rentabilité, les intermédiaires semblent profiter d'une part disproportionnée des profits. Cette situation soulève des préoccupations concernant l'équité et la durabilité de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, et appelle à une réflexion sur les mécanismes de fixation des prix et la distribution équitable des bénéfices entre les différents acteurs.

#### **1.4.3. Pratiques de fixation des prix et des marges sur le marché de détail**

L'enquête réalisée a mis en lumière des pratiques de fixation des prix et des marges au sein du marché de détail. Il est apparu que ces prix et marges ne sont pas le fruit d'une saine concurrence, mais plutôt le résultat d'une collusion tacite entre les détaillants, qui s'alignent les uns sur les autres pour déterminer des marges pouvant aller du double au triple.

Ce phénomène d'alignement des prix est observable dans toutes les catégories de commerçants de détail, qu'il s'agisse des marchés de proximité (Aswak Namodajia), des marchés centraux urbains, des souks dans les zones urbaines, des marchés hebdomadaires dans les zones périurbaines et rurales, des magasins d'alimentation et des commerçants ambulants, ainsi que des grandes surfaces.

En réalité, tous les acteurs du marché sont sujets à des marges commerciales négatives en cas de surabondance de l'offre, d'incidents climatiques affectant l'agriculture ou d'autres aléas. Cependant, nonobstant le risque de détérioration de marchandises qu'il encourt, le commerçant de proximité semble être relativement préservé de ces fluctuations, sa marge étant presque constante grâce à sa capacité à ajuster son offre en fonction de la demande dictée par le marché de détail.

Cette situation soulève des préoccupations importantes quant à la transparence et à l'équité dans le fonctionnement du marché de détail, ainsi qu'à l'impact sur les consommateurs qui peuvent se retrouver à payer des prix disproportionnés en l'absence d'une véritable concurrence.

## **2. Synthèse et modèle cible : vision globale et perspectives**

L'analyse concurrentielle menée a démontré que le fonctionnement de la filière des fruits et légumes n'est ni optimal ni efficient d'un point de vue concurrentiel. Actuellement, le système prédominant favorise les circuits longs, impliquant un passage obligatoire par les marchés de gros et l'intervention de plusieurs intermédiaires, ce qui est souvent perçu comme une contrainte entraînant la détérioration des produits et une hausse des prix sans réelle valeur ajoutée. Il est, par conséquent, impératif de remplacer ce système obligatoire par un modèle fondé sur l'incitation et la valorisation, à travers l'émergence de circuits de distribution alternatifs, qui peuvent cohabiter avec celui traditionnellement axé sur les marchés de gros. La promotion des circuits formels courts et ultra-courts constitue une solution viable qui

offre de nombreux avantages. En effet, ces circuits réduisent les distances parcourues par les produits, minimisent les manipulations et les pertes, et favorisent la préservation de la fraîcheur et de la qualité des fruits et légumes. En outre, ces circuits offrent la possibilité d'une traçabilité améliorée des produits, permettant aux consommateurs de connaître l'origine des produits qu'ils achètent et de garantir leur qualité et leur sécurité. Cette transparence renforce la confiance des consommateurs dans les produits locaux et contribue à valoriser le travail des producteurs.

Le circuit ultra-court est basé sur un accès direct des producteurs aux marchés de consommation. En effet, l'intégration verticale de la commercialisation par les agriculteurs présente des avantages significatifs :

- Tout d'abord, elle permet aux agriculteurs de capter davantage de valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement en contrôlant à la fois la production et la commercialisation de leurs produits. En éliminant les intermédiaires, ils peuvent conserver une plus grande partie du prix final payé par le consommateur.
- De plus, l'intégration verticale offre aux agriculteurs un contrôle accru sur les investissements et les orientations en matière de politique commerciale, ce qui peut contribuer à la création de valeur. En intégrant les canaux de commercialisation, ils ont la possibilité de décider des investissements à effectuer dans la promotion de leurs produits, du développement de nouveaux marchés et/ou de l'amélioration de la qualité et de la présentation de leurs produits. Cela leur donne également la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux évolutions du marché et aux préférences des consommateurs, ce qui peut leur permettre de rester compétitifs et de maximiser leurs profits.

Cette autonomie d'action suggère une taille nécessaire et suffisante des producteurs permettant ainsi des économies d'échelle et des gains d'efficacité. Pour pallier la problématique du morcellement excessif de la production, le regroupement et la massification de l'amont seraient de nature à rééquilibrer les pouvoirs de négociation avec l'aval tout en permettant des économies d'échelles bénéfiques<sup>74</sup>. Le regroupement des agriculteurs, en organisation professionnelles agricoles (OPA), consiste à mettre en place des structures qui permettent une organisation collective de la production et de la commercialisation de leurs produits. Ces OPA peuvent être des coopératives agricoles<sup>75</sup>, mais elles peuvent également prendre

---

<sup>74</sup> Les coopératives de niche sont des expériences réussies en matière d'organisation des filières. En général, les filières animales sont plus organisées que les filières végétales, ayant pourtant les mêmes enjeux et les mêmes objectifs. Il serait également judicieux d'exploiter l'expertise du Maroc dans le conditionnement et le regroupement à l'export au profit du marché local.

<sup>75</sup> Les coopératives agricoles sont des sociétés à but non lucratif qui sont constituées par des agriculteurs. Elles ont pour objectif de mutualiser les moyens de production et de commercialisation des produits agricoles. Elles sont régies par la loi n° 15-97 relative aux coopératives agricoles.

d'autres formes juridiques, comme une société commerciale, des groupements d'intérêt économique ou encore une association des producteurs. Le principal critère de distinction fonctionnelle réside dans le transfert ou non de la propriété de la production :

- Un premier type d'OPA qui s'appuie sur un transfert de propriété de la production des agriculteurs au profit de ces structures moyennant des contrats de ventes, préétablis ou non. L'agrégation agricole correspond à un regroupement d'agriculteurs de ce type, qui consiste à consolider la production et la commercialisation des produits agricoles, dans le but d'améliorer l'efficacité, la rentabilité et la durabilité de l'ensemble de la chaîne de valeur agricole.
- Un deuxième type d'OPA qui ne se base pas sur un transfert de propriété, mais qui permet de mettre en commun des outils de production, une organisation de l'offre et une commercialisation collective de la production. Les coopératives agricoles ou les groupements d'intérêt économique sont des exemples de ce type d'organisation, sans nécessairement passer par un processus d'agrégation.

Ces structures contribuent ainsi à la structuration de la filière, à la promotion des produits marocains et à la défense des intérêts des producteurs. Leurs actions peuvent apporter une série d'avantages significatifs, à la fois pour les agriculteurs individuellement, et pour l'ensemble de la filière :

- Tout d'abord, ces organisations peuvent bénéficier d'aides publiques destinées à soutenir le secteur agricole dans le cadre des contrats-programmes.
- Par ailleurs, les organisations professionnelles agricoles facilitent l'accès aux marchés, aux financements et aux ressources pour les agriculteurs. En regroupant les producteurs au sein d'une même entité, elles peuvent négocier des contrats groupés avec les acheteurs, ce qui permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables pour les agriculteurs. De même, elles peuvent jouer un rôle crucial dans l'accès aux financements, en aidant les agriculteurs à obtenir des prêts agricoles ou des investissements pour moderniser leurs exploitations ou développer de nouveaux projets.
- Enfin, les organisations professionnelles agricoles permettent d'améliorer le pouvoir de négociation des agriculteurs face aux distributeurs. En regroupant les volumes de production de nombreux agriculteurs, elles peuvent obtenir des prix plus élevés pour les produits agricoles, ainsi que des conditions de paiement plus avantageuses. Cela permet aux agriculteurs de vendre leurs produits à des prix plus compétitifs sur le marché, tout en assurant une juste rémunération pour leur travail.

Les stations de conditionnement et de valorisation sont au centre de ces circuits. Elles peuvent être intégrées dans la structure de la production<sup>76</sup> pour que leurs produits soient manipulés,

<sup>76</sup> L'idée selon laquelle des équipements de conditionnement peuvent être disposés à même le champ des agriculteurs.

conditionnés, transportés et distribués dans des conditions optimales en termes de qualité, d'hygiène et de sécurité alimentaire. Le cas échéant, ces stations de conditionnement doivent être situées à proximité des zones de production agricole pour minimiser les délais entre la récolte et le conditionnement. Cela permet de réduire les pertes post-récolte et d'optimiser la logistique de la chaîne d'approvisionnement. Dans l'un ou l'autre cas, ces stations sont équipées de plates-formes de chargement et de systèmes de gestion des stocks pour faciliter la distribution des produits vers les marchés. Elles sont également équipées de technologies de conservation telles que les chambres froides, les atmosphères contrôlées et les systèmes de réfrigération pour maintenir la fraîcheur des produits tout au long du processus de conditionnement<sup>77</sup>. Cela permet de prolonger la durée de conservation des fruits et légumes et de garantir leur qualité jusqu'à ce qu'ils atteignent les consommateurs. Ces structures sont alors un levier de succès pour une distribution plus efficace des produits agricoles, en garantissant des produits frais et de meilleure qualité pour les consommateurs.

Par ailleurs, le circuit long de distribution de fruits et légumes désigne les trajets étendus empruntés par les produits depuis leur lieu de production jusqu'au consommateur. Ce circuit est tributaire des marchés de gros comme étant une structure centrale. En effet, un marché de gros se veut l'espace physique qui permet aux vendeurs (grossistes, producteurs ou importateurs) d'offrir à des acheteurs (semi-grossistes, détaillants, restaurateurs, grandes distributions, etc.) des produits qualitativement et quantitativement adaptés à leurs besoins. Les grossistes, utilisent ces marchés pour se procurer ou vendre une variété de produits provenant de différents fournisseurs leur conférant un rôle essentiel dans la chaîne de valeur qui les distingue des autres intermédiaires du commerce comme les agents, les courtiers ou les commissionnaires. Cela leur permet d'optimiser leurs coûts en achetant en grande quantité et en négociant des prix avantageux. Dans le cadre du schéma cible, les marchés de gros de fruits et légumes doivent jouer quatre fonctions intimement liées :

- Une fonction commerciale : Ces marchés sont tout d'abord des lieux de rencontre de l'offre et de la demande. Le rôle du grossiste dans cette fonction commerciale exige une compréhension pointue des fluctuations de l'offre et de la demande, ainsi qu'une aptitude à sélectionner les produits répondant précisément aux besoins du marché. C'est en faisant preuve de cette expertise que le grossiste parvient à établir une adéquation qualitative entre les caractéristiques des produits disponibles et les attentes des consommateurs.
- Une fonction logistique : Ces marchés sont aussi des lieux de gestion des flux physiques. Le grossiste doit assumer une charge logistique importante, allant de l'acheminement en grandes quantités des marchandises depuis les producteurs jusqu'à ses entrepôts

<sup>77</sup> La chaîne de froid multiplie la durée de vie normale des produits par trois : des fruits dont la durée de vie est de quatre jours (ou sept jours pour quelques produits) en dehors de la chaîne de froid, peuvent être préservés avec ces station jusqu'à 15 jours (ou 21 jours).



pour le stockage, le fractionnement, ou le reconditionnement, et enfin à la distribution dans les quantités requises par les détaillants.

- Une fonction régulatrice : Grâce à la concentration des opérateurs en un même endroit, le marché de gros est censé être un lieu de concurrence et de transparence au bénéfice du commerce de proximité et des producteurs indépendants.
- Une fonction sanitaire : Les marchés de gros sont un chaînon important pour la traçabilité et la qualité des fruits et légumes. En effet, ces marchés sont supposés répondre à des normes strictes de contrôle de la qualité pour garantir que les produits qui y sont vendus répondent aux normes sanitaires et de sécurité alimentaire en vigueur. A cette fin, des inspections régulières des produits, des installations et des pratiques de manipulation des produits sont censées s'y dérouler.

Il en ressort que le marché de gros doit être perçu comme un trait d'union entre producteurs et acheteurs. C'est dans la connexion entre des acteurs dispersés qu'il justifie sa fonction, en fluidifiant le marché. La rencontre de l'offre et de la demande comporte une série de coûts, que le marché de gros a pour fonction de réduire. En effet, la réalisation d'une transaction marchande comporte une série de coûts (qui s'ajoutent au prix du produit) dont le montant peut être non négligeable. En assurant la fluidité desdits produits, le marché de gros a ainsi pour rôle fondamental de réduire ces coûts de transaction. En fait, c'est cette économie de coûts de transaction qui légitime aux yeux des vendeurs/distributeurs et acheteurs le coût d'intermédiation que génère l'entremise d'un marché de gros.

Au regard des nombreux dysfonctionnements des marchés de gros et de leur faible capacité à drainer la production nationale de fruits et légumes, le Département gouvernemental chargé du commerce en coordination avec les Départements gouvernementaux chargé de l'agriculture, de l'intérieur, des finances et de l'équipement, ont réalisé une étude nationale sur les marchés de gros des fruits et légumes en vue de développer le commerce intérieur et les filières de distribution. Cet examen a permis l'élaboration d'une stratégie nationale et un Schéma National d'Orientation des Marchés de Gros de Fruits et Légumes en 2010, et qui a été actualisé en 2019. Par la suite, un accord-cadre a été signé en 2021, qui détermine les conditions et les modalités du partenariat entre les parties signataires dans le but de créer des plateformes pour la vente en gros des fruits et légumes dites de « Nouvelle Génération ». Un marché type est en train de voir le jour, en l'occurrence celui de Rabat sur une superficie de 25 Ha et qui mobilise une enveloppe budgétaire de 700 millions de dirhams. En plus du marché de gros de fruits et légumes, le marché devrait comprendre des magasins de vente en gros de viandes et d'autres produits alimentaires. La plateforme comprendra également un espace de services logistiques offrant des espaces d'assemblage et de distribution, ainsi que des entrepôts. Le marché intégrera également des structures

de stockage, de conditionnement, un centre de lavage de caissons, des installations administratives et d'autres services connexes tels que les banques, les assurances, les ateliers d'entretien, de restaurations et parking. Le but étant de remplacer la redevance à l'entrée par ces services marchands et qui devrait à terme constituer des revenus constants pour les collectivités territoriales. Le Conseil de la concurrence s'inscrit pleinement dans cette perspective de nouveaux marchés de gros, soulignant l'impératif d'une mise en œuvre rapide de la réforme et d'un renforcement des contrôles sur les marchés parallèles afin de soutenir la concrétisation réussie de cette stratégie. Parallèlement, le Conseil préconise la digitalisation du paiement de la redevance d'accès aux marchés de gros pour une gestion plus efficace et transparente, mais aussi pour dissocier le paiement de la taxe aux collectivités territoriales du passage physique par les marchés de gros.

Le circuit court constitue une autre alternative, autre que les marchés de gros, pour la massification de la production. Intégrées ou indépendantes, les centrales d'achats, en tant que seul intermédiaire clé dans ce circuit, offrent la possibilité d'acquérir des produits en grande quantité auprès de divers producteurs pour le compte de leurs membres, qui peuvent être des détaillants ou des structures de la grande distribution. Ces structures exercent diverses fonctions :

- Facilitation des transactions : en agissant comme seul intermédiaire entre les producteurs et les acheteurs, les centrales d'achat facilitent les transactions commerciales en fournissant des informations sur les produits, en traitant les commandes et en assurant la livraison des produits aux clients dans les délais impartis.
- Gestion de la logistique : les centrales d'achat sont responsables de la gestion de la logistique, y compris le transport et le stockage des produits. Elles veillent à ce que les fruits et légumes soient manipulés et entreposés correctement pour maintenir leur fraîcheur et leur qualité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.
- Tri et normalisation : les centrales d'achat effectuent souvent des contrôles de qualité sur les produits qu'elles achètent pour s'assurer qu'ils répondent aux normes requises en termes de fraîcheur, de taille, de couleur et de goût. Cela garantit que seuls les produits de la plus haute qualité parviennent aux clients. Les produits de moindre qualité peuvent être acheminés à travers ces structures vers l'industrie agroalimentaire.
- Contrôle sanitaire : les centrales d'achat permettent une meilleure collaboration avec les autorités sanitaires pour mettre en œuvre des programmes de surveillance et de contrôle sanitaires des produits. En outre, ces structures facilitent la mise en place des protocoles pour garantir la traçabilité des produits, permettant ainsi de suivre leur parcours depuis leur arrivée dans la centrale d'achat jusqu'à leur distribution finale.
- Contractualisation des transactions : la contractualisation des transactions avec les centrales d'achat joue un rôle crucial dans la gestion des relations entre les fournisseurs

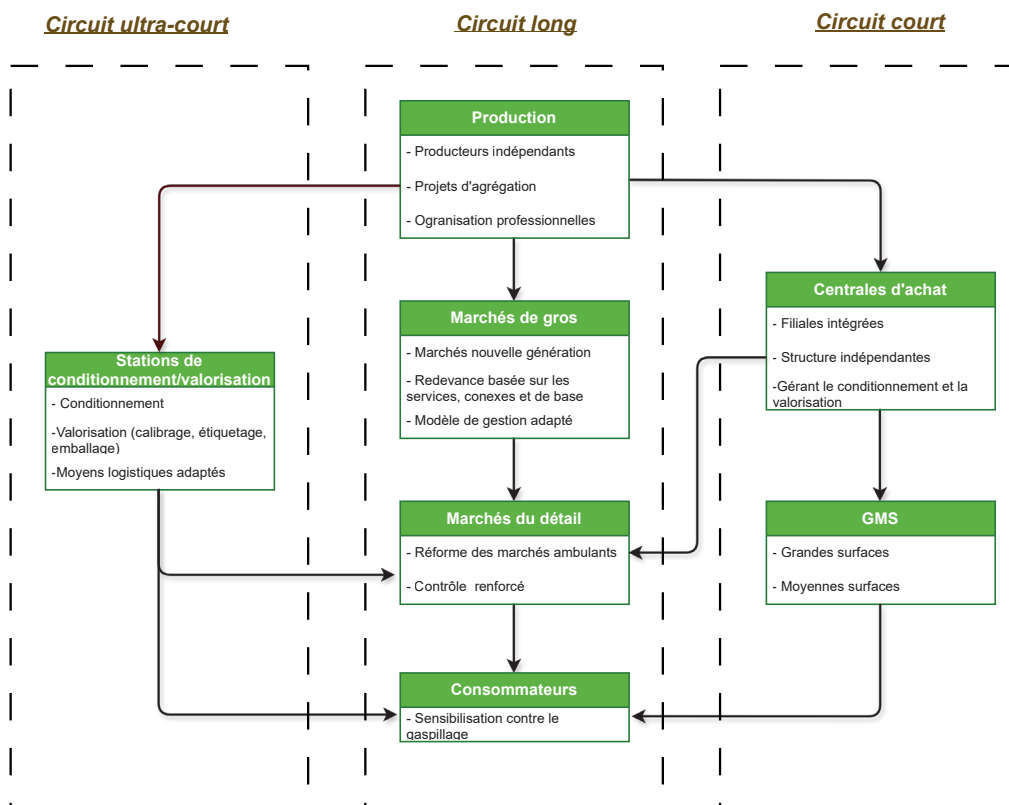
et les acheteurs, ainsi que dans la sécurisation des transactions commerciales. Elle permet la transparence sur les conditions commerciales sur la base d'un engagement mutuel, une meilleure gestion des risques, la promotion de la qualité et de la conformité ainsi qu'une meilleure visibilité pour les acteurs.

Par ailleurs, les systèmes digitalisés représentent un levier important pour les circuits courts et ultra-courts. En effet, la digitalisation peut jouer un rôle crucial dans l'optimisation des circuits de distribution des fruits et légumes, offrant des avantages significatifs à tous les acteurs impliqués, des producteurs aux consommateurs finaux. Des plateformes numériques dédiées devraient faciliter la mise en relation directe entre les producteurs et les acheteurs, réduisant ainsi les intermédiaires traditionnels dans la chaîne d'approvisionnement. Les agriculteurs peuvent utiliser des applications ou des sites web pour proposer leurs produits aux consommateurs locaux, aux restaurants, aux épiceries et aux marchés de producteurs. Cela leur permet de bénéficier de marges plus élevées tout en offrant des prix compétitifs aux consommateurs. En sus, la digitalisation permet d'optimiser la logistique et la distribution des produits frais. Les plateformes de gestion des stocks et de planification des itinéraires peuvent aider à minimiser les pertes et les gaspillages en assurant une rotation efficace des stocks et des livraisons rapides aux points de vente des détaillants. Les consommateurs peuvent également bénéficier de services de livraison à domicile ou de points de collecte proches de chez eux, ce qui leur offre plus de commodité et d'options d'achat.

Ainsi, en encourageant la diversification et la concurrence des canaux de commercialisation et en valorisant les circuits courts et ultra-courts régulés, la libéralisation de la commercialisation des fruits et légumes favorise un système plus concurrentiel, durable et équitable pour l'ensemble de la chaîne de valeur. Elle offre également aux consommateurs la possibilité de faire des choix éclairés en faveur de produits frais, de qualité et produits localement, tout en soutenant l'économie locale et en préservant l'environnement. Sur le plan du fonctionnement concurrentiel, la coexistence des circuits courts et ultra-courts organisés, en parallèle avec des circuits longs mieux articulés et passant par des marchés de gros de nouvelle génération, favoriserait la concurrence et la rivalité entre ces modes de distribution et de commercialisation. Cette concurrence inter-circuit sera de nature à encourager l'efficacité, l'innovation et la modernisation des modes de gestion. Ce modèle à plusieurs débouchés permettrait de dépasser le monopole institutionnel des marchés de gros dans la commercialisation et la distribution des fruits et légumes, qui n'est pas effectif puisque seulement 30% à 40% de la production nationale transite par ces marchés, le reste étant commercialisé par des marchés parallèles et informels. Par ailleurs, ce modèle cible nécessite l'abrogation de l'article 61 de loi n° 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, telle que modifiée et complétée. Il serait également nécessaire de disposer

d'un cahier de charge spécifique pour la commercialisation directe de ces produits ainsi que des mesures dérogatoires du paiement de la redevance pour les collectivités territoriales, comme alternative de la redevance du passage par le marché de gros <sup>78</sup>.

Figure 34 : Perspectives de développement et vision globale



Source : élaboré par le conseil de la concurrence

### 3. Recommandations

#### 3.1. Recommandations transverses

##### 3.1.1 Réviser le cadre juridique régissant l'ensemble des maillons de la chaîne

Pour garantir un fonctionnement efficace et harmonieux des marchés de gros et de détail de fruits et légumes au Maroc, il est impératif de revoir le cadre juridique en vigueur et de l'actualiser. Cette démarche vise à assurer une régulation adéquate tout en favorisant le développement équilibré de ces marchés, tant sur le plan public que privé.

Dans cette optique, il convient de définir clairement, par voie réglementaire, les conditions de réalisation et d'exploitation des infrastructures commerciales dédiées à la vente de fruits et légumes, que ce soit par le secteur public et privé, garantissant ainsi des normes uniformes et équitables pour tous les acteurs impliqués.

Une clarification du statut juridique des grossistes est également essentielle pour garantir la

<sup>78</sup> La digitalisation de la collecte des taxes peut constituer une solution viable pour éviter de lier le passage physique par les marchés de gros au paiement de la taxe aux collectivités territoriales.

transparence et la légalité des transactions. Il est recommandé d'introduire des modifications au niveau du Code de commerce, en s'inspirant notamment du droit comparé, tel que le Code de commerce français, afin de définir clairement les droits et obligations des grossistes, notamment en termes de réglementation et de responsabilité<sup>79</sup>.

Par ailleurs, il convient de préciser, au niveau légal et réglementaire, les compétences des Collectivités Territoriales en matière de création et de promotion des marchés de gros. Cela pourrait se faire en distinguant clairement entre les marchés de gros à caractère régional et ceux de nature communale, et en attribuant des compétences spécifiques aux communes et aux régions pour leurs développements respectifs.

La révision du régime juridique de l'institution du mandataire des marchés de gros des communes urbaines est également nécessaire. L'abrogation du dahir n° 1-62-008 du 2 ramadan 1381 permettrait de moderniser cette institution et d'adapter son fonctionnement aux exigences actuelles du marché.

Parallèlement, afin d'assurer une coordination efficace et une gestion optimale des marchés de gros, il est proposé de mettre en place une structure nationale de pilotage. L'adoption d'une loi portant création d'une « Société Nationale des Marchés de Gros » permettrait de centraliser les activités de pilotage et de supervision, en collaboration avec les filiales régionales et locales de développement. Cette structure garantirait une gestion efficace et harmonisée de l'ensemble des marchés de gros à l'échelle nationale, contribuant ainsi à renforcer la transparence et l'efficacité du secteur, et constituerait une force de proposition concernant les projets de textes législatifs et réglementaires portant sur l'amélioration et la modernisation des infrastructures et des pratiques commerciales dans les marchés de gros.

### 3.1.2. Lutter contre les pertes et le gaspillage

Au Maroc, les pertes en post-récolte des fruits et légumes se situeraient entre 20 et 40%. Cette tendance est particulièrement prononcée dans la culture de l'oignon, où environ 40% à 80% de la récolte est perdue en raison des conditions de stockage. De nombreux agriculteurs continuent de recourir à des pratiques traditionnelles telles que le stockage dans des fosses recouvertes de paille ou de plastique.

Selon la FAO, dans la région MENA, près de la moitié des pertes et gaspillages alimentaires surviennent pendant la manipulation, la transformation et la distribution des aliments. Les foyers, quant à eux, gaspillent environ un tiers de ce qu'ils consomment, avec une prévalence plus marquée dans les zones urbaines<sup>80</sup>.

Les principales causes de ces pertes et gaspillages comprennent les facteurs météorologiques et climatiques. De plus, les infrastructures de stockage et les moyens de transport en post-récolte sont souvent inadaptés, de même que le manque de logistique et de plateformes

<sup>79</sup> Article L441-1-2 du Code de commerce français.

<sup>80</sup> Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, Code de conduite volontaire pour la réduction des pertes et du gaspillage alimentaires, 2022.

de transformation et de conditionnement. Une action concertée, des politiques adaptées et des campagnes de sensibilisation semblent nécessaires pour adresser cette problématique de manière holistique et durable. Dans ce même objectif de lutte contre les pertes et le gaspillage, il semble nécessaire d'œuvrer en faveur de la valorisation et du conditionnement des fruits et légumes et de favoriser les circuits courts de commercialisation.

### **3.1.3. Renforcer la traçabilité des produits par le recours à des solutions intelligentes**

Dans le contexte marocain, l'adoption de solutions intelligentes pour les marchés de fruits et légumes représenterait une avancée significative, répondant au défi de réduire les pertes de qualité des produits tout en garantissant leur traçabilité et leur sécurité alimentaire. Dans certains pays objet de l'analyse comparative menée, des projets innovants ont pu être mis en œuvre, combinant des technologies de pointe telles que l'analyse de données Big Data, des étiquettes intelligentes, des applications diverses, et des processus logistiques optimisés. Ce type de projets visent à assurer la qualité, la sécurité et la traçabilité des fruits tout au long des étapes post-récolte, du transport et de la distribution, en utilisant des technologies de l'information et de la communication (TIC) pour améliorer les performances logistiques et renforcer la réactivité tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

L'intégration de divers types de capteurs et d'appareils électroniques permet de surveiller en temps réel les conditions de stockage et de transport des produits agricoles, détectant ainsi les incidents pouvant entraîner des pertes de qualité. Ce projet souligne l'importance de prendre en compte toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement, y compris le conditionnement post-récolte, la distribution et la logistique, pour maintenir la qualité des produits agricoles.

L'un des principaux défis de ce type de solutions est également d'améliorer l'efficacité opérationnelle en facilitant l'échange d'informations entre les fournisseurs et les distributeurs, tout en répondant aux besoins et aux exigences des consommateurs. La traçabilité des produits est devenue un élément essentiel pour les consommateurs, qui exigent des informations détaillées sur l'origine et la qualité des aliments qu'ils consomment.

Les emballages intelligents, intégrant des indicateurs de fraîcheur et des capteurs, offrent une solution prometteuse pour répondre à cette demande croissante en matière de traçabilité et de sécurité alimentaire. Bien que leur adoption soit encore limitée en raison des coûts associés, ces technologies évoluent rapidement pour devenir plus accessibles et offrir des solutions intuitives pour optimiser l'utilisation des ressources et réduire le gaspillage alimentaire.

### **3.1.4. Renforcer les normes et standards de qualité**

L'adoption de normes et de standards est essentielle pour garantir la qualité, la sécurité et la transparence dans la chaîne d'approvisionnement agricole. Les normes visent à améliorer le

niveau de qualité des produits agricoles en établissant des critères précis tels que la maturité, la date de récolte et la date de commercialisation. En fixant des normes strictes en matière de qualité, les producteurs sont incités à respecter des standards élevés, ce qui bénéficie tant aux consommateurs qu'aux producteurs eux-mêmes.

Il est en outre important d'adopter des règles de présentation uniformes pour les produits agricoles, notamment en ce qui concerne le conditionnement. Cela garantit une présentation homogène sur le marché, ce qui facilite la reconnaissance des produits et renforce la confiance des consommateurs. L'homogénéisation de l'offre, notamment par le calibrage des produits, est un autre objectif crucial. En standardisant les tailles et les formats des produits, cela contribue à simplifier la logistique et à améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, ce qui réduit les coûts et minimise les pertes.

Par ailleurs, l'information du consommateur est prioritaire. En effet, des étiquetages clairs et précis permettent aux consommateurs de faire des choix éclairés en toute connaissance de cause, en connaissant l'origine, la composition et les caractéristiques des produits qu'ils achètent. Les normes et standards peuvent aussi porter sur les dates de récolte et de commercialisation, en vue de garantir une planification efficace de la production et de la distribution, permettant ainsi de mieux répondre aux besoins du marché tout en évitant les surstocks et les pertes.

### **3.1.5. Promouvoir la contractualisation des transactions entre les différents maillons de la chaîne**

La contractualisation vise à établir des relations commerciales de confiance et équilibrées entre les différents acteurs impliqués d'amont en aval sur la filière des fruits et légumes. Pour le producteur, la contractualisation permet de garantir la pérennité de sa production en lui offrant une visibilité sur son avenir, avec des engagements fermes en termes de durée et de prix, qui doivent être définis de manière transparente et discutés en collaboration avec les autres parties prenantes. De son côté, l'acheteur s'engage à respecter les critères de qualité, de quantité et de délais convenus, jouant ainsi un rôle éthique en assurant un revenu juste et la pérennité des fournisseurs.

La contractualisation est également synonyme de transparence, de simplicité et de répartition équitable des responsabilités tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les enjeux qui en découlent sont multiples : sécuriser les revenus des producteurs en instaurant des relations de confiance durables avec les autres acteurs de la filière, favoriser des accords économiques stables malgré les fluctuations du marché, responsabiliser et éduquer le consommateur sur les enjeux liés à l'alimentation, encourager la structuration des filières agricoles et inverser la construction des prix en assurant une rémunération équitable à chaque maillon de la chaîne. En adoptant une approche de contractualisation, les acteurs de la filière peuvent contribuer à

instaurer un environnement commercial plus équitable, transparent et durable, qui bénéficie à l'ensemble de la filière, des producteurs aux consommateurs. Cependant, pour que cette démarche soit efficace, elle nécessite un engagement mutuel, une communication ouverte et une volonté partagée de créer des relations de confiance à long terme ainsi que des actions de sensibilisation, surtout au profit des petits agriculteurs, et des mécanismes efficaces de médiation en cas de litiges.

### **3.1.6. Mettre en place un système d'information intégré et d'un système de veille stratégique pour le suivi et l'analyse des marchés des fruits et légumes**

Pour répondre aux besoins du secteur agricole en termes de suivi des prix des fruits et légumes à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement, il est recommandé de mettre en place un système d'information intégré, accessible à tous les acteurs de la filière. Ce système devrait permettre une collecte efficace des données sur les prix, en temps réel, à chaque étape de la production, de la transformation, de la distribution et de la vente au détail.

Ce système d'information devrait être conçu de manière à ce que les agriculteurs, les transformateurs, les distributeurs, les détaillants et les consommateurs puissent accéder facilement aux informations sur les prix des fruits et légumes et aux informations relatives aux coûts pertinents de production en agriculture, ce qui leur permettrait de prendre des décisions éclairées en fonction des fluctuations du marché.

En complément, il est également possible d'envisager la création d'une radio spécialisée pour la diffusion d'informations au profit des agriculteurs, à l'image de l'initiative entreprise par Autoroutes du Maroc.

Il est en outre recommandé d'instaurer un système de veille stratégique pour analyser le marché interne et externe des fruits et légumes. Ce système permettrait d'anticiper les mutations des marchés et les éventuels changements dans les conditions de commercialisation des produits. En surveillant de près les tendances du marché, les acteurs de la filière pourraient ajuster leur offre en conséquence, en adaptant leurs pratiques de production, de transformation et de distribution pour répondre aux besoins changeants des consommateurs et saisir les opportunités de marché.

## **3.2. Recommandations relatives au stade de la production**

### **3.2.1. Encourager le regroupement des producteurs**

Pour promouvoir une efficacité économique accrue dans le secteur agricole et afin de lutter contre le morcellement excessif des exploitations agricoles, notamment en lien avec les problématiques de succession en l'absence de leviers juridiques permettant de résoudre cette problématique, il semble crucial de favoriser l'organisation et le regroupement de la



production. Cela passe par le développement de cadres propices à la création de projets d'agrégation, de coopératives agricoles et de groupements d'intérêt économique (GIE).

L'organisation et le regroupement de la production visent à permettre aux petits producteurs de bénéficier des avantages liés à une taille critique. En consolidant leurs ressources et leurs capacités, ces producteurs peuvent accroître leur pouvoir de négociation sur les marchés, réduire leurs coûts de production, accéder plus facilement aux financements et aux technologies, et améliorer leur compétitivité globale.

Le développement du cadre de création des projets d'agrégation constitue une démarche essentielle dans cette perspective. Il s'agit de faciliter la mise en place de structures permettant aux producteurs de mutualiser leurs efforts, leurs connaissances et leurs ressources pour une production collective et plus efficiente. Le succès de l'activité d'agrégation agricole au Maroc demeure cependant conditionné par l'opérationnalisation de la loi n°37-21 relative à la commercialisation directe des fruits et légumes produits dans le cadre de l'agrégation agricole. Les dispositions de cette loi autorisent en effet les agrégateurs dotés d'unités de valorisation des fruits et légumes à procéder à la vente directe de leurs produits, pouvant ainsi s'affranchir de l'obligation de passer par les marchés de gros.

Il faudrait par ailleurs prévoir des mesures de correction des comportements de non-respect des engagements du contrat d'agrégation<sup>81</sup> et favoriser les formes d'agrégation privilégiant le partage de la responsabilité entre les parties au contrat<sup>82</sup> (*Affectio Societatis*).

Parallèlement, le renforcement des coopératives agricoles joue un rôle crucial dans l'organisation de la production. Les coopératives offrent un cadre institutionnel permettant aux agriculteurs de se regrouper, de partager les coûts et les risques, et de bénéficier d'une meilleure commercialisation de leurs produits. Elles favorisent également le développement économique et social des communautés rurales en créant des opportunités d'emploi et en renforçant les liens sociaux.

Similairement, les groupements d'intérêt économique (GIE) représentent une autre forme d'organisation pouvant contribuer à l'efficacité économique dans le secteur agricole. Les GIE permettent à des acteurs économiques, tels que des producteurs, des transformateurs et des distributeurs, de collaborer pour réaliser des projets communs et atteindre des objectifs partagés. En favorisant la coopération entre différents acteurs de la chaîne de valeur agricole, les GIE contribuent à accroître la productivité, à améliorer la qualité des produits et à renforcer la compétitivité sur les marchés nationaux et internationaux.

A noter que l'article 9, deuxième alinéa, de la loi 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence, telle qu'elle a été modifiée et complétée, dispose que : "Certaines catégories

<sup>81</sup> L'exemple le plus courant est la vente par, l'agrégé, de la production à un tiers, autre que l'agrégateur, ce qui constitue une violation flagrante aux dispositions du contrat d'agrégation.

<sup>82</sup> Les organisations professionnelles agricoles en France sont un exemple valable dans ce sens.

d'accords ou certains accords, notamment lorsqu'ils ont pour objet d'améliorer la gestion des petites ou moyennes entreprises ou la commercialisation par les agriculteurs de leurs produits, peuvent être reconnus comme satisfaisant aux conditions prévues au premier alinéa ci-dessus par l'administration après avis conforme du conseil de la concurrence". Par conséquent, ces organisations peuvent être considérées comme non soumises aux dispositions des articles 6 et 7 de la même loi relative aux pratiques anticoncurrentielles.

### **3.2.2. Impulser la transformation digitale dans le secteur agricole « AgriTech »**

La transformation digitale dans le secteur agricole, communément appelée agritech, représente une avancée majeure vers une agriculture moderne et durable. Dans un contexte marqué par les défis des changements climatiques et la nécessité de répondre aux besoins alimentaires croissants de la population mondiale, l'adoption de technologies innovantes devient impérative pour améliorer la productivité, la résilience et la durabilité du secteur agricole. La transition vers une agriculture 4.0 est déjà inscrite dans le cadre du plan « Génération Green », qui aspire à une agriculture plus attractive pour les investissements et les jeunes agriculteurs. Dans cette optique, il est crucial d'encourager les partenariats avec le secteur privé, notamment les start-ups, pour promouvoir l'adoption et la vulgarisation des technologies auprès des agriculteurs et des opérateurs du secteur.

L'AgriTech offre une gamme étendue d'outils performants tout au long de la chaîne de valeur agricole, permettant de renforcer la résilience et la durabilité du secteur. Des technologies telles que le bio-contrôle, le Big Data, la robotique et le génie génétique offrent des perspectives de développement considérables en permettant une gestion plus intelligente des ressources et des aléas climatiques. La dynamisation de l'écosystème des start-ups est essentielle pour favoriser l'émergence d'un écosystème Agritech performant, inclusif et novateur. En plus des mesures institutionnelles, le Maroc dispose de programmes visant à accompagner les start-ups du secteur agricole, favorisant ainsi l'innovation et l'adoption de technologies avancées. Par ailleurs, il est nécessaire de développer des politiques publiques cohérentes et globales pour soutenir la transformation digitale du secteur agricole. Cela implique notamment une meilleure gestion des ressources foncières et hydriques, ainsi que des investissements dans la recherche et le développement de technologies de pointe, telles que l'informatique quantique.

Enfin, le déploiement du pôle digital dans le secteur agricole représente une avancée significative, avec des initiatives telles que les fermes digitales, l'observatoire de la sécheresse et les stations météo connectées. Ces initiatives visent à digitaliser les chaînes de valeur agricole et à former une nouvelle génération d'agriculteurs à l'agriculture digitale, contribuant ainsi à moderniser et à dynamiser le secteur agricole dans son ensemble.

### **3.2.3. Etoffer l'offre bancaire et assurantielle au profit des agriculteurs**

Afin de soutenir le développement du secteur agricole au Maroc, et au regard des difficultés rencontrées en matière de financement par les petits agriculteurs principalement, il semble important de renforcer les solutions de financement accessibles aux agriculteurs. Plusieurs leviers peuvent être envisagés dans ce cadre, notamment :

- Faciliter l'accès au crédit : Il est essentiel de mettre en place des mécanismes qui facilitent l'accès des agriculteurs aux crédits agricoles. Cela peut passer par la création de programmes spécifiques de prêts adaptés aux besoins des agriculteurs, au niveau de l'ensemble des banques de la place, avec des conditions de remboursement flexibles et des taux d'intérêt compétitifs ;
- Renforcer les assurances agricoles : Mettre en place des programmes d'assurance agricole abordables et adaptés aux besoins des agriculteurs. Ces assurances peuvent couvrir les risques liés aux aléas climatiques, aux maladies des cultures, ou aux fluctuations des prix des produits agricoles, offrant ainsi une sécurité financière aux agriculteurs en cas de pertes. Sur ce volet, il serait pertinent d'étendre le programme d'assurance agricole engagé par le gouvernement aux cultures maraîchères et de généraliser à l'ensemble de la filière d'arboriculture fruitière l'assurance multirisque climatique, couvrant les risques liés à la grêle, au gel, au vent violent, aux hautes températures, à l'excès d'eau, etc. ;
- Encourager la bancarisation des agriculteurs : Sensibiliser et encourager les agriculteurs à utiliser les services bancaires pour gérer leurs finances. Cela peut passer par des campagnes d'information et de sensibilisation sur les avantages de la bancarisation, ainsi que par la mise en place de services bancaires adaptés aux besoins spécifiques des agriculteurs ;
- Promouvoir les partenariats public-privé : Encourager les partenariats entre le secteur public, le secteur privé et les institutions financières pour soutenir le financement agricole. Ces partenariats peuvent prendre la forme de programmes de subventions, de prêts bonifiés ou de garanties de prêts, permettant ainsi de mobiliser des ressources financières supplémentaires pour le secteur agricole.

## **3.3. Recommandations relatives au stade de la distribution**

### **3.3.1. Accélérer la réforme des marchés de gros**

Pour accélérer la réforme des marchés de gros et mettre en œuvre le schéma directeur national proposé, plusieurs ajustements sont préconisés pour améliorer l'efficacité et la modernisation de ces infrastructures. Tout d'abord, il est envisagé de réduire le nombre de marchés de gros avec une meilleure articulation autour des bassins de

production et des bassins de consommation, ce qui permettra une meilleure desserte de la population et un accès facilité aux producteurs.

Dans le cadre de cette réforme, il est également essentiel de moderniser et optimiser les infrastructures existantes et de les dimensionner de manière adéquate pour répondre aux normes internationales. Cela implique la mise en place de plateformes multi-produits, telles que des espaces dédiés aux fruits, légumes, viandes, etc., ainsi que des installations multi-activités comprenant des entrepôts frigorifiques, des services de collecte des déchets et des équipements administratifs.

En termes de gouvernance, il est proposé de mettre en place un montage institutionnel associant les collectivités locales aux opérateurs publics et privés, notamment dans le cadre de partenariat public-privé. Cette collaboration permettra une gestion plus efficace et transparente des marchés de gros.

Par ailleurs, il est suggéré de supprimer la redevance d'accès et d'établir d'autres sources de revenus, non liées nécessairement aux ventes, telles que des droits de 1<sup>ère</sup> occupation des magasins, des loyers et des services connexes, y compris les zones de tri et de lavage des caissons, les chambres de refroidissement et de mûrissement des produits<sup>83</sup>. Cette diversification des sources de financement contribuera à assurer la viabilité financière des marchés de gros et les rendre plus attractifs.

Dans le cadre de cette réforme, il est également envisagé de supprimer la fonction des mandataires en révisant le cadre juridique existant, notamment le Dahir du 7 février 1962 relatif aux charges des mandataires des marchés de gros, tout en prévoyant un mécanisme de compensation financière au profit de ces mandataires. De plus, des ajustements seront apportés à la loi relative à la fiscalité des collectivités locales pour mieux encadrer ces changements.

Enfin, pour favoriser la flexibilité et l'adaptabilité des marchés de gros, il est proposé d'assouplir l'obligation de passage par ces marchés. Dans certains cas, moyennant le paiement d'une taxe afin de ne pas créer d'iniquité avec les marchés de gros, des plateformes de distribution directe et des plateformes en ligne pourraient être mises en place à l'initiative d'opérateurs privés, offrant ainsi une alternative aux producteurs.

### **3.3.2. Œuvrer en faveur de la transformation et de la valorisation des fruits et légumes**

Il ressort comme étant essentiel de développer le segment de la transformation des produits agricoles, en particulier des fruits et légumes, en orientant une partie des productions vers des activités de transformation. Cela peut être réalisé en mettant

---

<sup>83</sup> Les chambres de mûrissement servent à réguler la température, l'humidité et d'autres conditions afin d'obtenir des résultats uniformes en matière de mûrissement pour une meilleure homogénéité des produits.

en place un mécanisme intégré, participatif et coordonné, impliquant des aspects techniques, financiers et réglementaires.

A ce niveau, il convient d'évoquer les avancées réalisées en matière de renforcement de la valorisation de la production agricole, notamment avec l'adoption du programme de mise en place d'agropoles au niveau des principaux bassins de production agricole (Meknès, Berkane, Tadla, Souss, Gharb, Loukkos et Haouz). Ces agropoles sont des pôles intégrés de développement qui offrent un cadre approprié pour l'intégration de l'ensemble de la chaîne de valeur du secteur agro-industriel, l'augmentation de la productivité et le renforcement de la compétitivité.

Par ailleurs, il est impératif d'améliorer les circuits d'exportation et de faciliter l'accès des producteurs aux différents marchés internationaux. Cela nécessite une réévaluation et une redéfinition des relations entre les agriculteurs et les groupes d'exportateurs, afin de renforcer la coordination, la transparence et la concertation entre eux. Une nouvelle feuille de route doit être développée pour améliorer la compétitivité des fruits et légumes sur le marché international.

Enfin, il est essentiel d'assurer l'autonomisation du processus logistique des fruits et légumes destinés à l'exportation. Cela implique de mettre l'accent sur des aspects tels que l'étiquetage, l'emballage, le conditionnement, etc.

### **3.4. Recommandations relatives au stade de la commercialisation**

#### **3.4.1. Réformer les espaces de commercialisation**

Pour favoriser la modernisation des espaces de commercialisation au Maroc, il convient d'œuvrer en faveur d'une reconfiguration des divers types d'espaces de vente, tels que les souks de quartiers, les souks hebdomadaires, les circuits courts et les vendeurs ambulants. Cette réforme doit prendre en compte une approche territoriale, en tenant compte des liens de ces espaces avec les marchés de gros.

Une attention particulière doit être accordée à la réorganisation et à la modernisation des souks hebdomadaires. Il est nécessaire de doter ces espaces d'une gestion renouvelée et d'équipements adaptés aux évolutions du développement et de la digitalisation du service public.

La réforme des espaces de commercialisation au niveau des marchés de gros est également essentielle. Il est ainsi primordial de substituer au système actuel de carreaux, basé sur une logique de rente, un dispositif ouvert à la concurrence et conditionné par le respect d'un cahier des charges par les gestionnaires de ces espaces. Cette réforme doit être mise en œuvre dans le cadre d'une approche globale impliquant la collaboration des différentes parties prenantes, notamment l'Etat, les interprofessions, les régions, les communes et le secteur privé.

### **3.4.2. Promouvoir les circuits courts**

Il est impératif de promouvoir les circuits courts dans le domaine agricole en mettant en place diverses initiatives telles que les marchés de producteurs, les coopératives agricoles, les magasins à la ferme et les plateformes en ligne facilitant la vente directe des produits aux consommateurs locaux. Ces initiatives jouent un rôle crucial dans la promotion d'une agriculture plus durable, dans le soutien aux producteurs locaux et dans le renforcement des économies rurales.

Les circuits courts offrent ainsi aux agriculteurs la possibilité de fixer leurs prix et de vendre directement à des consommateurs informés et sensibles à la provenance et à la qualité des produits. En réduisant ou en éliminant les intermédiaires, ces circuits garantissent aux consommateurs l'accès à des produits frais et de qualité à des prix compétitifs tout en assurant une rémunération juste aux producteurs. De plus, ils encouragent un plus grand engagement des agriculteurs dans la chaîne d'approvisionnement et offrent une alternative aux fluctuations des prix sur le marché. Cependant, il est nécessaire de maintenir un équilibre entre les schémas alternatifs et les marchés de gros à même de préserver l'attractivité de ces derniers. Nonobstant le fait que les circuits courts offrent une approche plus directe entre producteurs et consommateurs, les marchés de gros jouent un rôle crucial en permettant des possibilités pour les transactions commerciales à grande échelle. Par conséquent, maintenir un équilibre entre les circuits courts et les marchés de gros est essentiel pour assurer la stabilité et la durabilité du système d'approvisionnement de la filière. De plus, la concurrence que pourraient exercer les circuits courts peut également stimuler les marchés de gros à améliorer leur efficacité opérationnelle et à offrir des services plus adaptés aux besoins des clients. Ainsi, une coexistence harmonieuse entre les deux approches peut bénéficier à l'ensemble de la filière en favorisant une plus grande diversité de choix pour les consommateurs, tout en encourageant l'innovation et l'amélioration continue des pratiques commerciales.

### **3.4.3. Favoriser la digitalisation des circuits de commercialisation**

La digitalisation joue un rôle crucial dans la modernisation du secteur agricole, offrant aux agriculteurs un accès facile et en temps réel aux données sur les prix de leurs produits dans différentes régions. Cela leur permet de mieux négocier avec les acteurs de la chaîne de commercialisation. Cependant, pour que cette transition vers le numérique soit pleinement efficace, il est nécessaire d'adopter une stratégie d'innovation ambitieuse en matière de commercialisation des produits agricoles, soutenue par un cadre réglementaire adapté.

Cette stratégie d'innovation doit mettre l'accent sur le développement local de technologies favorisant l'amélioration des retombées socio-économiques et environnementales pour les agriculteurs. Cela englobe l'organisation des moyens, la formation, l'utilisation de plateformes digitales, la mise en place de systèmes de traçabilité et de logistique efficaces, ainsi que la garantie de la sécurité des transactions. Il serait également pertinent de développer des plateformes de commerce digital dédiées aux produits agricoles, similaires à celles existantes pour les produits du terroir. Ces plateformes doivent garantir aux consommateurs l'accès à des produits sains et de qualité, tout en offrant aux agriculteurs un canal de vente directe et efficace pour leurs produits.

# **ANNEXES**



## **Annexe n°1 : L'Instance chargée d'instruire l'avis du Conseil de la concurrence**

<b>Le Rapporteur Général par intérim</b>
Mohamed Hicham BOUAYAD
<b>Les rapporteurs chargés du dossier</b>
Jennat BENHIDA
Soufiane RIFI

## Annexe n°2 : Liste des membres de la 49<sup>ème</sup> réunion du collège du Conseil de la concurrence

<b>Le Président</b>	<b>Le Secrétaire Général</b>
Ahmed RAHHOU	Mohamed ABOUELAZIZ
<b>Les membres permanents</b>	
Chaimae ABBOU	
Adil BOUKBIR	
Abdelaziz TALBI	
Hassan ABOUABDELMAJID	
<b>Les membres conseillers</b>	
Touhami ABDELKHALEK	
Adil HIDANE	
Abdessalam BENABBOU	
Mounir MEHDI	
Rachid BENALI	
El Aid MAHSOUSSI	
Othman EL FERDAOUS	
Bouazza KHERRATI	
<b>Le Commissaire du Gouvernement</b>	
Naoufal RIACHE	

### Annexe n°3 : Liste des membres ayant délibéré au sujet de l'Avis

<b>Le Président</b>
Ahmed RAHHOU
<b>Les membres permanents</b>
Chaimae ABBOU
Adil BOUKBIR
Abdelaziz TALBI
Hassan ABOUABDELMAJID
<b>Les membres conseillers</b>
Touhami ABDELKHALEK
Adil HIDANE
Abdessalam BENABBOU
Mounir MEHDI
Rachid BENALI
El Aid MAHSOUSSI
Othman EL FERDAOUS
Bouazza KHERRATI

Avenue Attine . Mahaj Riad Center  
Immeubles 7 et 8. 4ème étage. Rabat  
Tél. : 05 37 75 28 10 - 05 37 75 62 16  
[www.conseil-concurrence.ma](http://www.conseil-concurrence.ma)

---