

# Contribution des systèmes de distribution alimentaire à la sécurité alimentaire des villes : étude de cas sur l'agglomération de Rabat (Maroc)



**Auteurs** Mohammed ADERGHAL, Sylvaine LEMEILLEUR, Bruno ROMAGNY

**Coordination AFD** Département Diagnostics économiques et politiques publiques, Divisions Développement urbain, aménagement logement et Agriculture, développement rural et biodiversité



**Pays**

**Maroc**

**Mots-clés**

**Maroc, Rabat, système de distribution alimentaire, modalités d'approvisionnement, qualité sanitaire**

## AUTEURS

Mohammed Aderghal, Professeur en Géographie, Equipe de Recherche sur la Région et la Régionalisation (E3R), Laboratoire de Recherche sur le Local et le Régional (LADLOR), Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Rabat, Université Mohammed V, LMI Mediter, m.aderghal@gmail.com

Sylvaine Lemeilleur, Chercheur économiste CIRAD, UMR MOISA, (convention d'accueil en cours dans l'équipe E3R), membre associé LMI Mediter, sylvaine.lemeilleur@cirad.fr

Bruno Romagny, Chercheur économiste IRD, UMR LPED, Co-directeur du LMI Mediter, bruno.romagny@ird.fr

Avec la participation de :

Abdelali Binane, Cartographe, Equipe de Recherche sur la Région et la Régionalisation (E3R), Laboratoire de Recherche sur le Local et le Régional (LADLOR), Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Rabat, Université Mohammed V, LMI Mediter, binane\_abdelali@yahoo.fr

Mohammed Berja et Yassin Mehdaoui, étudiants de licence de la Faculté des Lettres et des Sciences Humaines de Rabat, qui ont mené les enquêtes quantitatives sur les marchés populaires et marchés de gros, et ont réalisé deux mémoires de licence en Géographie

Oumaima Jennani et Chaimae Tennah, Etudiantes de Master 2 en économie du développement agricole (ECODEVA), Université Montpellier Supagro

Paul Jovenieux, étudiant de licence en géographie à l'Université de Aix Marseille

## RÉSUMÉ

Les systèmes de distribution alimentaire (SDA) des pays en développement sont l'objet de profondes transformations ces dernières années. L'objectif de cette étude commandité par l'AFD est d'identifier des domaines prioritaires pour améliorer la capacité des SDA à répondre aux enjeux de sécurité alimentaire et sanitaire pour les populations urbaines. Les données de cette étude sont issues d'enquêtes qualitatives et quantitatives auprès des consommateurs et acteurs de différentes filières alimentaires de l'agglomération de Rabat au Maroc. Nous montrons que les bassins d'approvisionnement en produits frais se sont éloignés et réorganisés depuis un certain nombre d'années ; mais les problèmes d'accessibilité des populations précaires aux aliments sont plus préoccupants que les problèmes de compétitivité. Par ailleurs, les problèmes de qualité sanitaire restent un enjeu majeur.

## LANGUE ORIGINALE

Français

## ISSN

2492-2838

**DÉPÔT LÉGAL**

1<sup>er</sup> trimestre 2019

**AVERTISSEMENT**

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'Agence Française de Développement.

Les *Notes techniques* sont téléchargeables sur le site de l'AFD

# Sommaire

---

<b>AUTEURS</b> .....	<b>2</b>
<b>Sommaire</b> .....	<b>4</b>
<b>Résumé</b> .....	<b>5</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>6</b>
I. Les facteurs de transformation des SDA dans les pays du sud de la Méditerranée et d'Afrique subsaharienne .....	6
II. Problématique de l'étude : quel SDA pour contribuer à la SAN des villes dans les pays méditerranéens et d'Afrique Subsaharienne ? .....	7
III. La spécificité du cas marocain : l'agglomération de Rabat-Salé .....	8
IV. Méthodologie de recherche .....	10
<b>Résultats</b> .....	<b>14</b>
I. Dynamiques des espaces agricoles et des flux de distribution alimentaire à l'échelle nationale et locale.....	14
1. Urbanisation et recomposition des bassins de production des cultures maraichères.....	14
2. Réduction des espaces agricoles en périphérie de Rabat-Salé.....	21
3. Cartographie des flux d'approvisionnement interne/externe de l'agglomération Rabat-Salé. ....	23
4. Cartographie des lieux de distribution dans l'agglomération de Rabat/Salé.....	25
5. Conclusion .....	26
II. Les pratiques d'approvisionnement dans les systèmes de distribution alimentaires pour l'agglomération de Rabat/Salé .....	27
1. L'origine des productions selon les types de circuits de distribution .....	27
2. Le marché de gros, passage obligé, structure les SDA traditionnels .....	28
3. Caractérisation des grossistes .....	32
4. Modalités d'approvisionnement des grossistes.....	33
5. Modalités d'approvisionnements des détaillants en fonction des circuits.....	34
6. Les prix, la répartition de la valeur ajoutée et le rôle des nombreux intermédiaires dans les chaînes de valeurs .....	36
III. La gestion de la qualité sanitaire pour l'approvisionnement des produits agricoles frais dans l'agglomération de Rabat/Salé .....	40
1. L'émergence d'une régulation sanitaire pour les produits frais .....	40
2. Les risques sanitaires avérés sur les productions agricoles .....	42
3. Les modalités d'achats pour résoudre le manque de contrôle sanitaire .....	44
<b>Conclusion</b> .....	<b>50</b>
<b>Recommandations</b> .....	<b>54</b>
<b>Annexes</b> .....	<b>55</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>57</b>
<b>Précédentes publications de la collection</b> .....	<b>60</b>
<b>Qu'est-ce que l'AFD ?</b> .....	<b>65</b>

## Résumé

---

Les systèmes de distribution alimentaire (SDA) des pays en développement sont l'objet de profondes transformations ces dernières années. L'objectif de cette étude commandité par l'AFD est d'identifier des domaines prioritaires pour améliorer la capacité des SDA à répondre aux enjeux de sécurité alimentaire et sanitaire pour les populations urbaines. Les données de cette étude sont issues d'enquêtes qualitatives et quantitatives auprès des consommateurs et acteurs de différentes filières alimentaires de l'agglomération de Rabat au Maroc. Nous montrons que les bassins d'approvisionnement en produits frais se sont éloignés et réorganisés depuis un certain nombre d'années ; mais les problèmes d'accessibilité des populations précaires aux aliments sont plus préoccupants que les problèmes de compétitivité. Par ailleurs, les problèmes de qualité sanitaire restent un enjeu majeur.

# Introduction

---

## I. Les facteurs de transformation des SDA dans les pays du sud de la Méditerranée et d'Afrique subsaharienne

La question de l'approvisionnement des villes n'est pas nouvelle et celle de la sécurité alimentaire et nutritionnelle (SAN) de la population urbaine non plus. La nécessité de garantir l'approvisionnement des citoyens constitue l'un des principaux facteurs historiques de l'émergence et de la structuration du pouvoir urbain. Cependant les termes de la problématique ont substantiellement changé ces dernières années.

Alors que la structuration et les modalités de fonctionnement des systèmes de distribution alimentaire (SDA) sont des aspects stratégiques pour répondre aux enjeux de sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations, dans les pays du sud de la Méditerranée et d'Afrique Subsaharienne, ces derniers sont l'objet de profondes transformations sous les effets conjugués de plusieurs facteurs.

En premier lieu, l'évolution démographique urbaine constitue un facteur déterminant de ces transformations au travers de la croissance des villes anciennes et nouvellement créées. Aujourd'hui, les zones urbaines sont plus peuplées que les milieux ruraux et la frontière entre ces deux types d'espaces géographiques tend à être de plus en plus poreuse du fait notamment des mobilités dans divers domaines. La population urbaine s'est accrue pour représenter actuellement, plus de la moitié de la population mondiale. Selon les statistiques, en 2050, 66 % de la population mondiale habitera en ville, contre moins de 33 % en 1950 (United Nations, 2007). Pour le continent africain, les chiffres montrent une urbanisation plus tardive, mais en nette accélération durant les dernières décennies, avec en moyenne sur l'ensemble du continent 40 % d'urbains en 2010, et des prévisions autour de 50 % en 2030 et 65 % en 2060 (Ncube, 2011). Dans cette configuration, la demande intérieure est stimulée par de nouveaux modes de vie et de consommation, notamment en termes d'alimentation.

Deuxièmement, l'évolution de la demande urbaine n'est pas linéaire. Au-delà des enjeux quantitatifs de plus en plus prégnants, cette demande évolue sur le plan qualitatif avec le développement de différentes classes sociales urbaines et de pratiques très différenciées. Nous faisons l'hypothèse que les mutations de la demande alimentaire urbaine des différentes catégories socioprofessionnelles constituent un facteur crucial d'évolution des SDA en Méditerranée et en Afrique subsaharienne en raison de l'émergence actuelle de classes moyennes (Ncube, 2011). La différenciation des comportements alimentaires est caractérisée pour certains par une augmentation de la diversité de la diète alimentaire, notamment avec une forte demande en fruits et légumes et en produits laitiers frais (Gergely, 1997). Pour de nombreux urbains, on observe aussi « une réduction du temps passé à l'achat, à la préparation et à la consommation des aliments » (Ronzon et al., 2011) qui se traduit par l'augmentation des achats de produits transformés dans la distribution moderne, la restauration hors foyer ou auprès de vendeurs de rue (Padilla, 2008). Dans le même temps, ce développement de la (des) classe(s) moyenne(s) côtoie celui de nombreuses catégories populaires, dotées de revenus faibles et instables qui continuent à s'approvisionner principalement sur des marchés alimentaires informels ou traditionnels. L'extrême pauvreté et l'insécurité alimentaire qui ont longtemps été avant tout rurales, se sont ainsi exportées en ville, notamment au sein de ces catégories populaires. Selon Ravallion et al. (2007), le taux d'urbanisation des pauvres est plus rapide que

celui de l'ensemble de la population, et ce, particulièrement en Afrique. Ainsi, la prise en compte de l'insécurité alimentaire devient également un enjeu fort dans l'approvisionnement des villes.

Les modalités d'articulation et d'insertion des villes au sein des réseaux locaux comme globaux d'échanges commerciaux sont également déterminantes des transformations récentes des SDA. Depuis les années 1960, au Nord notamment et plus récemment au Sud, les grandes villes ne sont plus approvisionnées uniquement par leur seule agriculture urbaine et péri urbaine. Elles ne sont pas non plus uniquement dépendantes du marché mondial pour leur approvisionnement alimentaire. Selon les filières, les territoires et les infrastructures routières et logistiques existantes, les produits circulent, d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre. Il existe donc des relations étroites entre les processus de (re)localisation des bassins de production agricole selon différents critères (accès au foncier, à l'eau, aux marchés, aux subventions, etc.) et la diversité des modes d'approvisionnement des villes qui se basent sur des circuits différenciés (locaux, nationaux, internationaux) selon le type de produit consommé et le pouvoir d'achat des citoyens en liaison avec leur mode d'alimentation.

Enfin, concernant les lieux d'achat de produits alimentaires, de nombreux travaux ont souligné que l'apparition de la grande distribution dans les pays en développement était un facteur déterminant de la transformation des SDA (Reardon and Timmer, 2012). La diffusion spatiale de la grande distribution à l'intérieur de ces pays a profité de la modernisation des systèmes logistiques d'approvisionnement et du pouvoir de marché des centrales d'achat. Ces systèmes, élaborés dans les pays industrialisés, se sont rapidement répandus au travers des pays et des filières au Sud. Ils ont permis de réduire les coûts et d'augmenter la compétitivité par rapport aux détaillants traditionnels. Si le développement de la grande distribution moderne dans ces pays vise d'abord les consommateurs les plus aisés, elle tend rapidement à toucher un spectre beaucoup plus large de la population au travers de nouveaux formats de distribution – les supérettes, discount, etc. Cependant, les tendances récentes se caractérisent par une forte résilience des circuits de distribution dits « traditionnels » que l'on avait cru menacés par le développement très rapide des supermarchés dans certains pays d'Afrique du Nord et d'Afrique australe. On observe que même pour les consommateurs aisés, les marchés traditionnels semblent rester dans ces pays une source d'approvisionnement non négligeable notamment pour certains produits frais. Cette segmentation des marchés ne crée pas pour autant une opposition stricte : ils coexistent et s'articulent de manière complexe. Les transformations sont par conséquent aussi profondes en aval –les formats de distribution– qu'en amont – les modalités d'approvisionnement des différents circuits.

## II. Problématique de l'étude : quel SDA pour contribuer à la SAN des villes dans les pays méditerranéens et d'Afrique Subsaharienne ?

Les systèmes alimentaires urbains sont l'ensemble des activités permettant l'approvisionnement des citoyens, depuis la production jusqu'à la consommation, en passant par la distribution (Ericksen, 2008). Un système alimentaire urbain efficace fournit un haut degré de sécurité alimentaire aux citoyens, sur le plan quantitatif et qualitatif, tout en contribuant au développement durable du point de vue économique, environnemental et social (Ericksen, 2008). Les éléments constituant la sécurité alimentaire sont la disponibilité, l'accessibilité, ainsi que la teneur nutritive et la sûreté des aliments. La plupart des aliments consommés en ville étant achetés et non produits par leurs consommateurs, le plus crucial pour la sécurité alimentaire en Afrique est l'accessibilité qui dépend du pouvoir d'achat des ménages et des variations de prix des aliments.

Nourrir les villes peut alors représenter une grande opportunité pour des milliers de petits producteurs agricoles (Reardon, 2016), d'autant que participer à l'approvisionnement des villes au niveau national peut sembler a priori un débouché plus stable que beaucoup de marchés internationaux. De plus, la demande urbaine croissante en produits frais (fruits et légumes, produits laitiers) tend à favoriser la production par de petits exploitants du fait de l'intensité en travail que ces productions nécessitent.

Ces activités agricoles à destination des centres urbains nationaux sont également vectrices d'emplois, ainsi qu'un facteur de redistribution spatiale de la valeur ajoutée pour de nombreux acteurs, tant dans les zones de production – collecteurs, stockeurs, transporteurs – que dans celles de consommation en milieu urbain – des marchés de gros aux marchés de rue de détail, en passant par le réseau de la restauration de rue, et de manière générale dans l'ensemble du secteur informel de l'alimentation urbaine qui continue à occuper une place importante.

Dans les faits, ces transformations ne bénéficient pas nécessairement au plus grand nombre, que ce soit au niveau de la production ou de la consommation. Les SDA traditionnels, garants jusqu'alors des moyens d'existence de ces petits producteurs et petits intermédiaires ruraux et urbains, ne sont généralement pas en capacité de répondre à ces transformations. Les nouveaux modèles de distribution s'appuient sur des stratégies d'économie d'échelle, de réduction des coûts logistiques et d'équipements de stockage, qui conduisent bien généralement vers des approvisionnements directs avec les producteurs, voire la mise en place de plate-forme de centralisation d'achats et de dépôts régionaux.

Toutes ces transformations ont d'importants impacts sur les opérateurs, les circuits et l'utilisation des infrastructures de marché préexistantes qui ont encore été très peu analysés en profondeur. Ainsi, l'objectif principal de cette recherche est d'étudier, dans les trois pays d'Afrique et de Méditerranée qui nous intéressent, la structuration et les modalités actuelles de fonctionnement des SDA. Il s'agira de questionner les impacts de ces transformations à différents niveaux : (i) sur la répartition, à la fois spatiale et entre acteurs, de la valeur ajoutée liée à la production et à la distribution alimentaire ; (ii) sur la SAN urbaine ; (iii) sur le besoin d'une nouvelle gouvernance pour la sécurité alimentaire et la nutrition.

Nous nous interrogerons également sur la contribution des systèmes alimentaires locaux – agriculture urbaine et péri urbaine- à la demande alimentaire urbaine et sur l'articulation entre différentes échelles de production locale et nationale. Enfin, étant donné la place des marchés informels dans ces contextes, nous questionnons les défis et opportunités qu'ils représentent pour la sécurité alimentaire et la nutrition.

Les SDA, leurs transformations et leurs impacts sont donc au cœur de notre questionnement. Dans ce rapport, il s'agit d'appréhender ces questions dans le cas particulier de l'agglomération de Rabat-Salé au Maroc.

### III. La spécificité du cas marocain : l'agglomération de Rabat-Salé

La grande agglomération de Rabat- Salé-Skhirat-Témara, constitue la deuxième aire urbaine du pays. Malgré son statut de capitale politique, la ville de Rabat a connu une croissance négative de sa population (-0,79 % en 2014), l'exode rural se concentrant sur les autres communes de l'agglomération (Salé, Témara, Bouknadel), plus accessibles, en termes de logement, aux



ménages à faible revenu. Aujourd'hui l'agglomération rassemble plus de 1,7 million d'habitants (HCP, 2015).

L'approvisionnement alimentaire de l'agglomération est disparate et se fait à partir de différents bassins de production, à différentes échelles, à la fois locale, nationale et internationale. La disponibilité alimentaire au niveau national est notamment le fruit de l'évolution des politiques agricoles qui, tout en cherchant à assurer la sécurité alimentaire du pays, ont favorisé dès les premières années de l'indépendance, une stratégie de libéralisation, interne et externe, conforme aux plans et orientations imposés par le contexte international (Plan d'ajustement structurel en 1983, Accord OMC en 1995). Ces politiques de libéralisation ne touchent pas de la même manière toutes les filières. Poursuivant des objectifs de sécurité alimentaire – améliorer l'accès des consommateurs aux denrées alimentaires - les politiques suivies ont privilégié la protection de certains produits de base (régulations de mise en marché et administrations de prix). Le blé constituant un des produits de base de l'alimentation au Maroc représente plus de 50 % des apports énergétiques de la ration alimentaire (Lemeilleur et al., 2009). Cette filière est jugée stratégique pour la sécurité alimentaire des populations : d'une part, les prix de la farine et du pain sont administrés et maintenus à un faible niveau et d'autre part, l'État subventionne une partie des importations nécessaires pour couvrir le déficit structurel de production par rapport aux besoins nationaux. Le Maroc importe chaque année des quantités importantes de blé représentant en moyenne environ un tiers de la consommation nationale (FAOSTAT, 2014), et parfois bien plus durant les années marquées par un fort déficit pluviométrique.

L'évolution récente des systèmes agricoles au Maroc s'est faite à l'avantage des productions de fruits et légumes frais. Celles-ci sont d'abord orientées vers l'exportation, mais également vers le marché intérieur. Néanmoins, ce dernier continue à être organisé autour d'un système de distribution resté rudimentaire, mettant en évidence un contraste croissant entre les deux circuits de commercialisation. Une situation qui s'explique par l'action régulatrice de l'État, encore insuffisante, dans la mesure où elle se limite à l'imposition du passage obligatoire de ces produits par les marchés de gros institutionnels. Le marché intérieur est organisé autour de ces marchés de gros et d'acteurs traditionnels qui ont très peu évolué depuis longtemps (on observe de très fortes similarités dans notre étude avec le diagnostic de 1994 (Gergely, 1997). Aussi, les produits sont-ils toujours vendus majoritairement en "vrac", et ne sont ni emballés, ni calibrés. Des marchés de gros qui souffrent d'un déficit en termes de gouvernance, et dont l'évolution est notamment bloquée par la rente de situation d'oligopoles des mandataires et grossistes. Les infrastructures, équipements et services pour les acteurs des filières apparaissent rudimentaires et peu entretenus (Valyans, 2010).

Généralement ce type de situation laisse les filières fortement sujettes à la spéculation et à la prolifération des circuits parallèles, provoquant une pression non justifiée (prix incontrôlés) sur les denrées alimentaires, et grevant le pouvoir d'achat des populations les plus démunies. La mise en place de normes de qualité et la traçabilité devient impossible.

Au Maroc, les problématiques au niveau de la sécurité alimentaire ne se posent pas vraiment en termes de disponibilité. Le pays, classé parmi les pays à revenu intermédiaire par la banque mondiale, produit de grandes quantités de fruits et légumes et importe une part importante de son alimentation, notamment en céréales. En ce sens, le Maroc est dans une position différente par rapport à ce que l'on observe dans la plupart des capitales de l'Afrique subsaharienne. Les enjeux se posent plutôt en termes d'accessibilité –on constate notamment une très forte élasticité

de la demande par rapport aux prix et aux tranches de revenus<sup>1</sup> - mais aussi de qualité sanitaire et nutritionnelle, et enfin de répartition de la valeur ajoutée entre les acteurs des SDA.

## IV. Méthodologie de recherche

Dans ce travail, nous nous sommes donc intéressés en particulier au secteur des fruits et légumes frais. L'ensemble du travail entend : (1) caractériser les dynamiques des espaces agricoles approvisionnant l'agglomération de Rabat en identifiant notamment les flux de productions de fruits et légumes frais ; (2) montrer l'enjeu de l'articulation entre ces différents espaces de production locaux et nationaux en identifiant les différents acteurs impliqués et en s'interrogeant sur la distance des approvisionnements entre lieux de production et de consommation comme déterminant de la contribution à la SAN ; (3) et enfin, appréhender la dimension sanitaire de l'alimentation urbaine dans ce contexte.

- Élaboration de la cartographie

Il est difficile de faire une rétrospective de la géographie des espaces agricoles, faute de statistiques régulières et spatialisées. Les sources des données sont les recensements agricoles, souvent très espacés dans le temps, ou encore les enquêtes que réalisent les services du Ministère de l'Agriculture. La caractérisation des dynamiques des espaces agricoles a donc été réalisée par une analyse historique des grandes politiques de stratégies agricoles complétée par des cartes diachroniques révélant ces évolutions spatiales. Pour établir ces cartes, nous avons essayé de croiser deux types de données. Les premières issues du recensement de la population et de l'Habitat (RGPH) concernent les taux d'urbanisation et la taille des villes, les deuxièmes relatives à la production maraichère, par région, issus des sources du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime.

Pour mesurer les flux, des enquêtes quantitatives ont été réalisées dans les différents marchés de gros institutionnels à raison de 20 % de grossistes présents sur le marché au moment de l'enquête : soit 27 grossistes sur le marché de gros de Rabat, et 27 grossistes sur le marché de gros de Salé. Le même type d'enquêtes quantitatives a ensuite été réalisé sur 20 % des détaillants présents dans un ensemble de marchés de rue (souks) et de marchés municipaux de l'agglomération (38 emplacements au total sur les communes de Rabat, Salé et Témara). Au total 505 détaillants ont été enquêtés à travers un questionnaire rapide et fermé sur la provenance de leurs produits.

Les bases de données ont permis l'élaboration des cartes de flux ainsi que l'apport de données complémentaires pour l'analyse de la description des SDA de l'agglomération.

- Choix des filières étudiées

Pour appréhender à la fois l'articulation entre différents espaces de productions locaux et nationaux et l'influence de la distance des lieux de production à la ville sur la caractérisation des SDA, nous devons éviter les biais liés à des zones de production trop spécifiques ou à des avantages comparatifs trop marqués pour certaines productions. Nous avons choisi des marchandises qui peuvent être produites dans divers lieux au Maroc et donc à des distances différentes de l'agglomération de Rabat. L'analyse porte sur les filières tomate, menthe et poulet. La tomate est un ingrédient de base dans l'alimentation marocaine et est consommée quotidiennement, toute l'année. Si la tomate provient majoritairement des grandes plaines du Souss qui se sont spécialisées en maraichage intensif (sous serre et irrigué), on la trouve

<sup>1</sup> La demande varie fortement avec la variation du prix.

également cultivée dans de nombreuses zones du Maroc ainsi que dans la périphérie de Rabat/Salé. La tomate fraîche est un produit moyennement périssable, c'est-à-dire qu'elle peut se conserver entre cinq jours et une semaine. La menthe fraîche est représentative de l'ensemble constitué par les légumes feuilles (céleri, épinard, laitue, etc.) et les plantes aromatiques (coriandre, persil) très régulièrement consommées au Maroc et fortement périssables. On estime la durée de conservation de la menthe à une journée, voire une demi-journée pendant les périodes chaudes. Sa consommation participe à la diversité de la diète alimentaire. En outre, la menthe est souvent associée à la consommation de thé ce qui en fait un produit patrimonial, emblématique de la culture marocaine. En liaison avec cet usage populaire, la menthe a défrayé la chronique en raison de problèmes sanitaires : eaux d'irrigation impropres, utilisation excessive de produits phytosanitaires, voire de produits interdits, etc. Pour notre étude, la menthe a donc également l'avantage qu'une grande majorité de Marocains connaissent le problème de la qualité sanitaire de ce produit. Sous cet angle, la menthe nous servira de point de référence pour l'analyse des comportements d'achat alimentaire en liaison avec la qualité sanitaire des produits consommés. La menthe est cultivée un peu partout au Maroc. La viande a également un rôle important dans la sécurité alimentaire. Au Maroc, le poulet frais est beaucoup plus consommé que les viandes rouges et le poisson ; il représente 52 % de la consommation marocaine de viande animale (Barkok, 2008). D'après la fédération interprofessionnelle du secteur avicole au Maroc (FISA, 2014) (FISA, 2016) : « Les produits avicoles sont consommés par l'ensemble de la population et constituent le seul recours pour l'amélioration de la sécurité alimentaire de notre pays en termes de protéines d'origine animale. Avec une production en 2014 de 534 000 tonnes de viandes de volaille et 5 milliards d'œufs de consommation, ce secteur couvre 100 % des besoins en viande de volailles représentant 52 % de la consommation totale, toutes viandes confondues, et 100 % des besoins en œufs de consommation ». La viande de poulet est extrêmement périssable (quelques heures sans frigo), aussi jusqu'aux consommateurs ce sont des poulets vivants qui sont acheminés. De manière industrielle, le poulet est produit hors-sol dans un environnement contrôlé, et donc les fermes avicoles n'ont pas de contraintes agroclimatiques pour leur installation. On note une concentration des grandes fermes avicoles autour des grandes villes du littoral et de l'intérieur. La consommation de ces trois produits augmente notablement durant le mois du Ramadan, l'approvisionnement des villes en ces produits devient alors souvent problématique. Nos enquêtes de terrain ont coïncidé en partie avec cette période spéciale de l'année.

- Choix de l'échantillon d'enquête pour les SDA : zone d'enquête

Cette étude s'intéressant en priorité à la ville, ce sont d'abord des détaillants, des grossistes et quelques producteurs périurbains qui ont été enquêtés pour comprendre les pratiques d'approvisionnement dans ces filières. Les enquêtes réalisées en face à face sont avant tout des enquêtes qualitatives avec guide d'entretien semi-directif.

Nous avons choisi six quartiers dans l'agglomération de Rabat/Salé pour mener nos enquêtes auprès des détaillants : *Akkari*, *la Medina* et *Bouqroun* à Rabat ; *Hay Rahma*, *Douar Jdid* et *Sala Al Jadida* à Salé. Le choix est fondé sur plusieurs critères qui diffèrent selon les quartiers : (i) la proximité des marchés de gros de Rabat ou de Salé (ii) le grand nombre de détaillants au niveau de ces quartiers et la diversité des classes sociales qui s'approvisionnent auprès de ces détaillants (iii) le quartier de Sala Al Jadida qui a émergé plus récemment.

- Choix de l'échantillon d'enquête : acteurs enquêtés

Pour l'analyse, les supérettes, les supermarchés et les hypermarchés sont considérés comme relevant de la distribution moderne alors que les vendeurs dans les marchés populaires, les marchands ambulants, les marchands de rue et les épiceries feront référence à la distribution traditionnelle.

Nous avons enquêté 51 détaillants traditionnels répartis dans les six quartiers choisis et en fonction des produits vendus (13 détaillants pour les tomates, 19 pour la menthe, 19 pour les poulets). Nous avons également questionné les responsables des supérettes, supermarchés et hypermarchés qui se trouvent dans nos quartiers cibles, cités précédemment : nous avons pu enquêter 3 distributeurs modernes sur cinq existants : BIM (2 supérettes à Akkari), Marjane (1 supermarché à Hay Rahma), Carrefour(carrefour Market à la Medina, et 1 hypermarché à Hay Rahma).

Les grossistes ont été enquêtés sur les deux marchés de gros de fruits et légumes de Rabat (8 grossistes sur 15 traitant la tomate, et 3 sur 5 pour la menthe) et Salé (10 grossistes sur les 20 pour la tomate et 5 sur 16 pour la menthe) et sur le marché de gros de volaille de Rabat (5 grossistes sur les 8 permanents).

Concernant les producteurs périurbains, 30 producteurs ont été enquêtés au nord-est de Rabat Salé (Bouknadel) et 30 autres producteurs ont été enquêtés au sud-est de Rabat/Sale (Skhirat).

Enfin l'analyse des pratiques d'approvisionnement bénéficie également des données quantitatives recueillies au niveau des marchés de gros et marchés populaires.

- Choix de l'échantillon d'enquête pour la sécurité alimentaire : zone d'enquête

Pour les enquêtes auprès des consommateurs et détaillants, nous avons également choisi les mêmes quartiers dans l'agglomération de Rabat/Salé que l'enquête présentée précédemment : les quartiers populaires de *Akkari* et de la *Medina* à Rabat ; de *Hay Rahma* et Sala Al Jadida à Salé ; enfin ont été ajoutés les quartiers de *Agdal* et *Hay Riad*, respectivement quartier moderne que fréquentent les classes moyennes et quartier résidentiel huppé. Ce choix permet une bonne représentation des différentes classes sociales.

- Choix de l'échantillon d'enquête pour la sécurité alimentaire : les consommateurs

Dans les quartiers choisis, les consommateurs ont été enquêtés dans les marchés populaires, à la sortie des magasins et supermarchés/supérettes, à côté des stations de bus/tram et dans les cafés/restaurants.

Le questionnaire consommateurs est composé de six parties : 1) connaissance générale de la notion de risque sanitaire et des produits alimentaires risqués 2) évaluation de la préoccupation des consommateurs par rapport à la qualité sanitaire des produits choisis (menthe, tomate et poulet). 3) L'influence des lieux d'achat sur la perception de la qualité sanitaire des produits 4) avis des consommateurs concernant la labellisation 5) échanges intrafamiliaux et autoproduction qui représentent un mode d'approvisionnement non pris en compte par le marché 6) les caractéristiques de la personne enquêtée.

Nous avons enquêté 76 consommateurs : 51 % de femmes et 49 % d'hommes, d'un âge supérieur à 18 ans, avec différents niveaux d'étude. Il est à noter que la proportion des personnes qui ont un niveau d'étude supérieur dans notre échantillon est plus élevée que celle au niveau national, car les enquêtes ont été réalisées dans la capitale administrative du Maroc qui regroupe une grande partie des fonctionnaires et des cadres de l'État. Ceci nous empêche d'extrapoler nos résultats à toute la société marocaine urbaine.

Des enquêtes auprès des distributeurs traditionnels et modernes ont également été réalisées dans l'objectif de confirmer ou infirmer ce qui était dit par les consommateurs. 46 enquêtes ont été réalisées avec ces différents acteurs. 40 % des distributeurs enquêtés sont des vendeurs dans des marchés populaires, à proximité de ces derniers on trouve généralement des marchands de rue qui représentent 23 % de notre échantillon. Les épiceries et les supérettes ou supermarchés (BIM et Carrefour), représentant respectivement 28 % et 7 % de l'échantillon, se trouvent un peu partout, dans les différents quartiers. Les vendeurs de menthe enquêtés sont souvent eux-mêmes les vendeurs de tomate, alors que dans la plupart des cas, les vendeurs de poulet ne vendent que des produits avicoles (à l'exception de la distribution moderne où on a souvent trouvé les trois produits).

Nous rapportons les résultats des enquêtes obtenus sous forme de statistiques d'une part et de témoignages (traduits en français par l'enquêtrice) d'autre part.

Les enquêtes ont été complétées par des entretiens qualitatifs auprès d'agents du service de protection des végétaux, et du service du contrôle des produits végétaux et d'origine végétale de l'ONSSA (Office Nationale de Sécurité Sanitaire Agricole) à Rabat.

# Résultats

---

## I. Dynamiques des espaces agricoles et des flux de distribution alimentaire à l'échelle nationale et locale

Les espaces de production agricoles pourvoyeurs en produits alimentaires des villes se sont plusieurs fois recomposés : en fonction à la fois du profil de la demande du marché intérieur et de l'exportation, et de la valeur intrinsèque de la terre, pas seulement pour l'agriculture, mais aussi pour les autres secteurs non agricoles, notamment industriels et immobiliers. Les flux d'approvisionnement ont gagné à chaque fois en amplitude, en complexité, et en diversité.

On relève deux tendances opposées quand on veut estimer l'évolution durant ces dernières années de la SAU agricole au Maroc : d'un côté nous assistons à l'ouverture de nouvelles terres agricoles dans les zones marginales, un processus soutenu par le Plan Maroc Vert (PMV), et de l'autre on observe une reconversion des terres agricoles en zones ouvertes à l'urbanisation et/ou à l'installation de nouvelles activités non agricoles. Ainsi, en considérant la SAU à l'échelle nationale, elle serait passée de 7,2 millions d'hectares, dont 10 % irrigués, en 1973, à 8,8 millions d'hectares dont 17 % irrigués, en 2010. L'évolution des terres cultivées en valeur absolue ne traduit pas la régression dans certaines zones de l'occupation des terres, notamment ces dernières années. Une évolution qui est la conséquence d'un processus d'urbanisation, d'étalement urbain et d'essaimage de l'urbain à la campagne au détriment des terres agricoles. Selon les statistiques de la FAO (FAOSTAT, 2014), la part des terres cultivées est passée de 19,6 % en 2000 à 18 % en 2013, et en relation avec cette diminution, le nombre d'hectares par personne est passé de 0,3 ha à 0,24 ha. Il y aurait là, l'effet de deux facteurs concomitants. Le premier concerne la réduction des terres agricoles, avec pour corollaire une tendance à l'intensification. La part de l'agriculture dans le PIB national se maintient autour de 14 % (13 % en 2000 et 14 % en 2015), mais en même temps on note la régression de la part de la population rurale dans la population totale, 47 % en 2000 contre 40 % en 2014.

### 1. Urbanisation et recomposition des bassins de production des cultures maraichères

La corrélation entre urbanisation et transformation des espaces agricoles et ruraux est bien établie. Elle se déploie sur deux registres au niveau local : d'une part, l'impact de l'urbanisation sur le stock des terres agricoles, et d'autre part l'adaptation des systèmes de production à la demande des consommateurs urbains sur les produits maraichers notamment.

Par ailleurs, au niveau national, la répartition spatiale des cultures maraichères est l'aboutissement d'une dynamique complexe déployée en plusieurs phases. Le développement de ces cultures est foncièrement dépendant de la structuration à la fois des zones de production et des foyers de consommation. La localisation des zones de production est aussi tributaire de la fluidité des flux de transport, autrement dit de la logistique déployée pour dépasser les contraintes des distances et l'accessibilité des marchés. Dans l'objectif de démontrer la relation entre fait urbain et profil de la filière maraichère, nous avons pris en compte la dimension historique pour comprendre les processus ayant entraîné la recomposition des espaces de productions maraichères.

## A. AMENUISEMENT DES ZONES AGRICOLES PERIURBAINES

Il suffit d'observer le paysage pour se rendre compte de l'ampleur prise par l'étalement urbain dans les régions agricoles, comme le Saïss, la Chaouïa, ou dans les périmètres irrigués, Tadla, Gharb, Doukkala, Haouz, Souss Massa, Basse Moulouya. D'aucuns y voient une menace pour « la sécurité alimentaire » des grandes villes (Rhaidour, 2013). Or, les disparités nutritionnelles sont souvent articulées non seulement sur les inégalités sociales, mais également sur les disparités spatiales entre villes et campagnes. L'exclusion dans les grandes villes est le prolongement de l'exclusion dont font l'objet les populations rurales - réservoir du surplus démographique qui trouve son exutoire dans les villes. Cette constatation alarmante est le résultat de la libéralisation du marché foncier et l'ouverture de pans entiers des terres agricoles à la spéculation immobilière. Pour les politiques publiques, la réponse à la pression de la demande sur le logement, tous standings confondus, a primé sur les attentes de la sécurité alimentaire. Il est souvent constaté que les avis des représentants du ministère de l'Agriculture sont sous-estimés dans les commissions locales d'élaboration des Schémas Directeurs d'Aménagement Urbain (SDAU) et des Plans d'aménagements. Il est aussi important de souligner que pour transgresser les dispositions réglementaires d'urbanisme retenues par ces documents après homologation, il est souvent fait appel à la dérogation qui est un outil d'urbanisme devenu officiel à travers la circulaire n°254 du 12 février 1999, et celles qui l'ont suivie en 2001, 2003 et 2010. Ce recours à la dérogation est justifié par l'impératif de réalisation de projets auxquels s'opposeraient les orientations retenues dans les documents d'aménagement. Elle constituerait aussi un outil mis à disposition des autorités préfectorales et provinciales pour réguler la gestion de l'urbanisme. Entre 2003 et 2013, selon le Rapport du Conseil Économique, Social et Environnemental, ce recours se traduit « par la réalisation des projets sur des terrains non équipés, des zones agricoles intensives, des ceintures vertes, des réserves naturelles, des zones de boisement ou des nappes phréatiques ». À ajouter que la superficie urbanisée annuellement est de l'ordre de 5000 ha, dont 1000 ha sont des terres agricoles, concernant surtout les périmètres d'irrigation situés à la périphérie des centres urbains » (CESE, 2014). Déjà en 2004, une étude commandée par le ministère de l'Agriculture estime que la superficie totale des terres agricoles consommées par l'urbanisation à l'horizon 2025 sera de près de 90 000 ha, soit un rythme moyen d'environ 4 500 ha par an (Valette and Philifert, 2014). L'empiètement sur l'espace agricole devient problématique quand il s'agit de terres ayant fait l'objet d'aménagements hydroagricoles coûteux et qui jouent un rôle fondamental dans la sécurité alimentaire du pays. Les mécanismes qui conditionnent ces empiètements sont à rechercher dans la multiplication des effectifs des ménages ruraux, l'élévation du niveau de vie des familles, les découpages communaux donnant lieu à l'extension, souvent anarchique, des centres de chef-lieu. L'ouverture à l'urbanisation des superficies agricoles se fait soit parce que le mode d'aménagement n'est pas pertinent et ne répond pas par une sorte d'adaptation du mode au contexte local, soit par pure logique spéculative. La question du rapport entre ville et agriculture est en cours d'être repensée dans un contexte où les impacts de l'action humaine sur les équilibres environnementaux sont devenus préoccupants. Les notions de durabilité, d'atténuation et d'adaptation aux changements climatiques et de sécurité alimentaire, font partie intégrante des discours et des dispositifs d'aménagement urbain et de développement agricole (Valette and Philifert, 2014).

Mais ce qui paraît paradoxal dans le panorama des programmes menés par le ministère de l'Agriculture et de la Pêche maritime, à travers les deux piliers du Plan Maroc Vert (PMV), ou bien dans les actions menées par les agences de développement et les organismes internationaux, c'est d'être à la fois les chantres du productivisme (soutien à l'investissement privé dans les secteurs agricoles à forte valeur ajoutée et tournés vers l'exportation) et de la conservation de l'environnement (promotion des agricultures dites durables, agriculture biologique, agriculture

urbaine, etc.). Dans les deux situations, la ville est présente comme un acteur essentiel qui impose un modèle de consommation auquel devraient se conformer les modèles d'agriculture à promouvoir. Au Maroc, les expériences autour de l'agriculture biologique sont encore embryonnaires, localisées autour des grandes villes. Ce type de production est surtout destiné à une clientèle sélectionnée, non seulement par le pouvoir d'achat, mais aussi par le mode de consommation. Ce sont des niches qui se développent et redéfinissent de nouveaux rapports à la terre et aux ressources naturelles dans les banlieues des grandes villes (Rabat, Casablanca, Marrakech, Fez, etc.), voire à l'intérieur même de ces villes.

De nouveaux fronts pionniers sont ouverts à l'agriculture spéculative dans des régions vulnérables, oasis et montagnes. Dans une région aride, correspondant aux provinces de Ouarzazate, Zagora et Tinghir par exemple, les superficies des cultures maraichères sont passées de 3182 ha en 2010 à 5411 ha en 2014, soit une augmentation de 2229 ha (+ 41 %) entre les deux dates (HCP, 2014). Le déplacement des zones de production maraichère vers des régions arides est plus que problématique en termes de ressources en eau utilisées et d'épuisement des nappes. Nous avons tous en mémoire le scandale provoqué par la production de la pastèque, fruit très consommateur en eau, dans la région de Zagora " Une étude de l'Agence du bassin hydraulique de Souss-Massa-Draâ menée en 2014, au niveau de la nappe phréatique de Faija, principale source en eau qui alimente la culture des pastèques de cette région, a révélé un déficit de 5 millions de m<sup>3</sup> par an. L'eau consommée équivaut à 15,57 m<sup>3</sup>/sec alors que l'eau qui alimente la nappe ne dépasse pas les 10,34 m<sup>3</sup>/sec. Le volume d'eau utilisé dans l'agriculture est le plus important et représente 11,93 m<sup>3</sup>/sec comparé à l'eau potable qui est de l'ordre de 0,8 m<sup>3</sup>/sec." (AgriMaroc, 2016)

## **B. ESQUISSE D'UNE GEOGRAPHIE DES CULTURES MARAICHÈRES**

Les produits maraichers constituent une denrée alimentaire essentielle pour les populations des villes. À une époque où ces populations étaient encore peu nombreuses et leurs besoins de consommation alimentaire limités, la fonction d'approvisionnement en produits maraichers des habitants des villes était remplie par les terres agricoles des banlieues proches. C'est d'ailleurs en remarquant ce rapport entre agglomération, foyer de consommation, et bassin de production agricole que Von Thunen a bâti son modèle (Huriot, 1994).

Au Maroc, la relation entre les villes historiques et des terroirs agricoles proches était structurelle, et il existait des circuits d'approvisionnement pour les produits frais issus des espaces périphériques. D'ailleurs, bien souvent, les terres agricoles des environs des villes étaient la propriété de la bourgeoisie citadine, et les paysans producteurs de simples métayers. En temps d'insécurité, cet approvisionnement devenait problématique ce qui expliquait que dans certaines villes une partie des espaces intra urbains remplissaient aussi une fonction de production agricole (Madani, 2009). Cela n'excluait pas, cependant, la présence de terroirs dans des arrière-pays relativement éloignés à partir desquels s'approvisionnaient ces mêmes villes. La production et la mise sur le marché étaient interdépendantes et inscrites dans des circuits courts, avant la lettre. Cet ordre spatial allait connaître un bouleversement, conséquence de l'accroissement des villes et de la rupture de l'interdépendance entre la ville et sa banlieue proche en matière d'approvisionnement alimentaire. Non seulement l'espace urbain a débordé les murailles qui le maintenaient, pour empiéter sur les terres productives, mais l'émergence de nouveaux espaces de production intégrés à l'économie d'échelle impliquait également une concurrence difficile à relever par des économies agricoles restées traditionnelles, en dépit de leur proximité des foyers de consommation. Les nouvelles localisations des bassins de production répondaient alors à des



considérations de productivité et de spécialisation, rendues possibles par l'irrigation moderne et la technique des serres.

### C. VERS UNE SPECIALISATION DES ZONES DE PRODUCTION.

Les cultures maraichères ont connu un essor concomitant au développement des villes et au changement des habitudes de consommation qu'impose le mode de vie urbain.

L'évolution des superficies occupées par les cultures maraichères est un fait signalé dès les premières années du Protectorat. Elles sont passées de 6223 ha en 1921, à 24 760 ha en 1939 et 32 507 ha en 1946 (Raynal, 1951), et il ne s'agissait pas seulement d'une extension en termes de superficie, mais aussi d'un changement dans la structure agraire qui portait ces cultures. Durant ces mêmes années, la proportion des terres maraichères exploitées par les agriculteurs marocains est passée de 90,6 % en 1921 à 69,08 % en 1946. C'est donc un secteur d'activité agricole qui a d'abord été une spécialité des paysanneries marocaines dans des exploitations de petite taille sur des terres bour, là où le climat le permettait, ou dans de petits périmètres irrigués en conduite traditionnelle, avant d'être intégré dans la sphère du marché et devenir progressivement une production coloniale, à partir de l'entre deux guerres (Raynal, 1951).

Plus de trente ans après, cette évolution s'est confirmée à travers les politiques agricoles du Maroc indépendamment consacrées au développement prioritaire des périmètres irrigués et à la promotion des cultures maraichères en réponse aux besoins de la consommation locale et pour l'exportation.

#### Tableau 1 : Cultures maraichères en zone ORMVA (Office Régional de Mise en Valeur Agricole) et en zone DPA (Direction Provinciale de l'Agriculture)(1999-2000)

Source : Skirej (2000)

Zone/ORMVA	Superficie (1000 ha)	Production (1000T)
Doukkala	20	400
Loukkos	10	250-300
Gharb	10	200
Haouz	10	200
Souss/Massa	5	150-200
Tadla	5-7	150
Moulouya	10	130
<b>Zones/DPA</b>		
Settat	10	120
Meknes	13	200
Fes****	20	160
Rabat-Khémisset	20	250
Tetouan	5	80

Il y a donc une nette correspondance entre l'essor des périmètres de grande hydraulique et la dynamique des espaces agricoles allant dans le sens d'une spécialisation dans les cultures très demandées sur le marché intérieur et/ou international. Il en a résulté une tendance à l'accroissement du secteur des primeurs qui s'est renforcé par l'utilisation des serres, rendant encore plus maîtrisable l'approvisionnement régulier des marchés par les opérateurs privés.

Avec une superficie moyenne de 260 000 ha, la filière des produits maraichers est organisée en trois sous filières :

- les cultures maraichères de saison cultivées essentiellement en plein champ ;
- les primeurs couvrent une superficie moyenne de 27.000 ha dont 15.200 ha sous serres en 2010
- et les cultures maraichères destinées à l'agro-industrie.

#### **Encadré 1 : Les cultures de primeurs (hors saison) constituent l'un des piliers de la filière maraichère marocaine.**

« Avec une superficie moyenne de 30.000 ha, les primeurs assurent une production totale de près de 1.500.000 tonnes de fruits et légumes, dont 580.000 tonnes exportées à 96 % vers les pays de l'Union européenne. La tomate représente 61 % du total exporté des produits maraichers, suivi par différents produits tels les haricots verts, la courgette, le poivron la fraise et le melon. Cette filière génère un total d'environ 60 millions de journées de travail, dont 50 millions au niveau de la production et 10 millions au niveau du conditionnement et d'autres activités liées au secteur, soit l'équivalent d'un total de 200.000 emplois permanents. La filière maraichère des primeurs fraîches à l'export est, essentiellement, développée par de grands groupes privés structurés ou dans le cadre d'agrégations (Organisation des agriculteurs autour d'acteurs privés ou d'organisations professionnelles à fortes capacités managériales). Néanmoins, cette filière est, actuellement, fortement limitée par les quotas imposés par l'Union européenne. » (IMIST, 2011)

#### **D. REPARTITION DES ZONES DE PRODUCTION MARAICHÈRES ET URBANISATION**

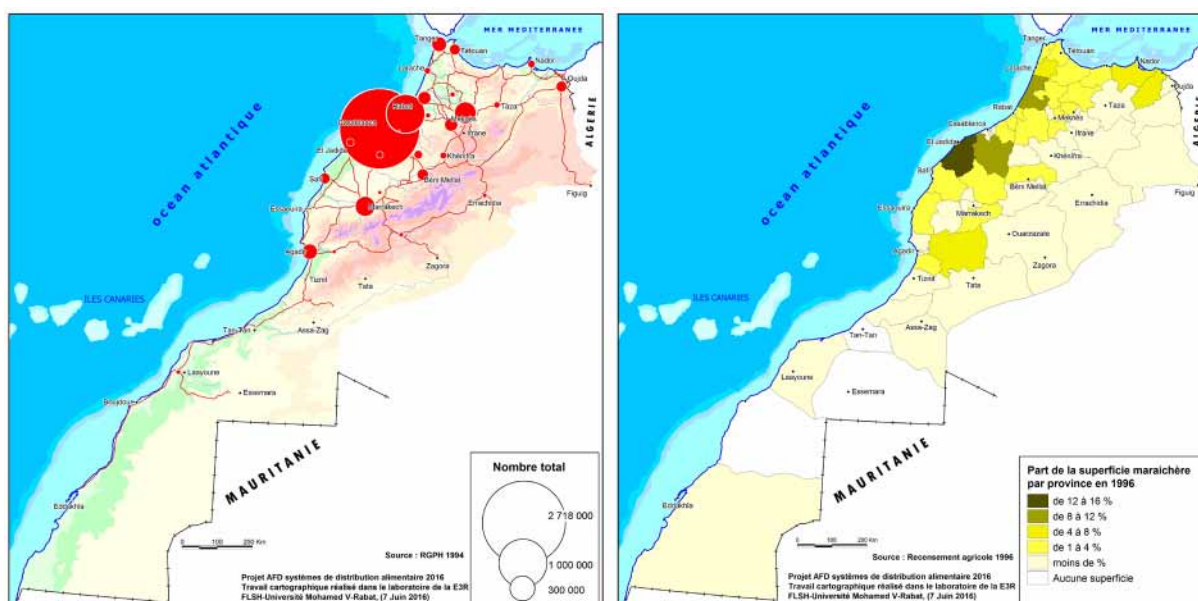
Les cartes de l'armature urbaine (cartes 1 et 2) réitèrent, à un intervalle de 20 ans, 1994-2014, la structuration du réseau urbain marocain caractérisé par le poids du littoral où se concentrent les principales villes du pays, mais avec une opposition nette entre littoral méditerranéen et littoral atlantique. Ainsi la population de ce dernier est passée de 5 millions en 1971 à 9,5 millions d'habitants en 2004 et 10,2 millions en 2010. Ce poids dans la population urbaine totale est resté, toutefois, stable, 58,2 % en 2004 ; 58,0 % en 1994 et 57,7 % en 1982.

Ces zones urbaines représentent un grand bassin de consommation des produits maraichers qui ne proviennent plus spécifiquement des banlieues proches. Les deux cartes des superficies maraichères permettent de définir plusieurs régions de production avec une variation entre 1996 et 2014. En 1996 deux principales régions maraichères se distinguent, le Gharb-Bas Loukkos et Chaouia-Doukkala, alors qu'en 2014 apparaît la région de Souss-Massa avec le même poids que le Gharb-Bas Loukkos. En termes de production ces régions totalisent un volume de production dépassant 1,5 million de tonnes, suivi des plaines et

plateaux moyens atlantiques et des plateaux du Sais, entre 800.000 et 1,2 million de tonnes. L'ensemble est pris en écharpe par une troisième région étendue, composée des avant-pays, Haouz, Tadla, Dir de Béni Mellal, collines pré rifaines, des versants et vallées du Rif occidental, et des plateaux atlantiques, entre Safi et Agadir.

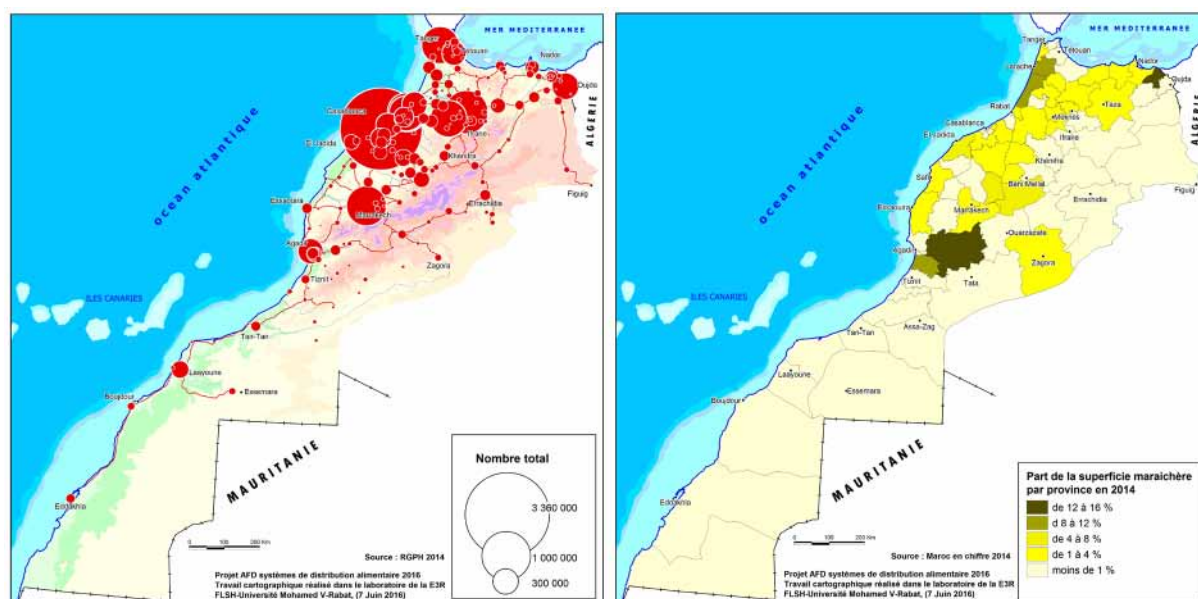
### Carte 1 : Armature urbaine et répartition de la SAU maraichère en 1994 et 1996

Source : auteurs



### Carte 2 : Armature urbaine et répartition de la SAU maraichère en 2014

Source : auteurs



Cette spatialisation, basée sur des données disponibles à l'échelle des DPA et des ORMVA, ne permet pas d'aller dans le détail pour relever les nuances à l'intérieur de ces mêmes régions, permettant de montrer la part des approvisionnements issus des espaces agricoles situés dans les banlieues urbaines en comparaison avec celle provenant des terres situées en pleine campagne, notamment dans les périmètres irrigués.

Traditionnellement, les ensembles régionaux de production des cultures maraichères sont désignés sur la base de l'extension des superficies qui leur sont réservées et des volumes produits. En reconsidérant l'évolution dans le temps de ces régions, on remarque que la dynamique des espaces maraichers n'est pas orientée dans le même sens. Selon Reynal (1952) trois régions étaient distinguées dans les années cinquante : premièrement, la côte atlantique moyenne, entre Rabat et Essaouira, est une région traditionnelle de production maraichère, compte tenu des facteurs bioclimatiques favorables, de la présence de grands foyers de consommation et de la localisation des ports pour l'exportation. Durant la première moitié du 20<sup>e</sup> siècle, les superficies maraichères étaient distribuées comme suit : côte au Nord-Est de Casablanca (région des Zenata, Fédala), 12 800 ha (7 600 en irrigué) ; Mazagan, 8 000 ha. (1 480 seulement en irrigué) ; Rabat, 6 350 ha. (1 000 en irrigué) ; Port-Lyautey, 4 380 ha. (1 700 en irrigué). Deuxièmement, les zones traditionnelles de l'intérieur. Il s'agit ici des terroirs maraichers constitués autour des villes historiques, où les conditions climatiques sont favorables pour permettre la culture des légumes de saison, en bour (sec) et/ou en irrigué (gravitaire, puits). C'est le cas des environs d'Ouezzane dans le pays Jbala, de la banlieue de Marrakech, de Meknes et de Fès. Troisièmement, les zones marginales concernent la région d'Agadir (Sud ouest) et de la Basse Moulouya, où les superficies cultivées étaient, à l'époque considérée, peu étendues (2500 ha pour les deux ensembles). Ce sont des cultures qui se pratiquaient aussi bien en conduite traditionnelle, destinées au marché local, qu'en conduite moderne, tournées vers l'exportation. Comme dans la région atlantique moyenne, la production est mixte : primeurs pour l'exportation et denrées de consommation courante pour le marché local. Dans chacune des régions, la variation des superficies à la hausse ou à la baisse, associée à la tendance à l'intensification, à la focalisation sur le créneau des primeurs (sous serre ou en plein champ) et du maraichage de saison, répondent à des considérations économiques (vocation des terres dans ou hors d'un périmètre irrigué moderne) et de localisation géographique de ces dernières par rapport aux grandes métropoles nationales et régionales. Dans cet ordre d'idée, il est remarquable que parmi les régions maraichères les plus emblématiques, à côté de celle des plaines atlantiques moyennes, on trouve celles qualifiées autrefois de marginales. La région du Souss-Massa offre à ce propos un exemple démonstratif. Selon les données disponibles (Maroc en chiffre sur la base des statistiques de l'ORMVSM), les superficies occupées par les cultures maraichères en 2014 sont de 30445 ha, contre 25873ha en 2010 ha, soit plus de 5000ha en cinq ans. Comparé aux chiffres de la première moitié du siècle dernier, on se rend compte de l'importance de la région dans la production du maraichage. Les superficies des primeurs y représentent 56 % des superficies, soit 17294 ha (2014), dont 47 % sous serres. Cette région dépasse donc de loin celle des Doukkala Abda dont les superficies cultivées enregistrées en 2010 étaient de 14092 ha (néanmoins la source des données utilisées ne permet pas plus de détails). À l'opposé de ce qui se passe dans ces deux régions emblématiques de la côte atlantique, les superficies cultivées dans la région englobant le Grand Casablanca et la conurbation Rabat-Salé-Skhirat-Temara,

reflètent une relative régression durant ces dernières années, surtout dans la bande maraichère qui correspond au secteur Ouljien<sup>2</sup>.

## 2. Réduction des espaces agricoles en périphérie de Rabat-Salé

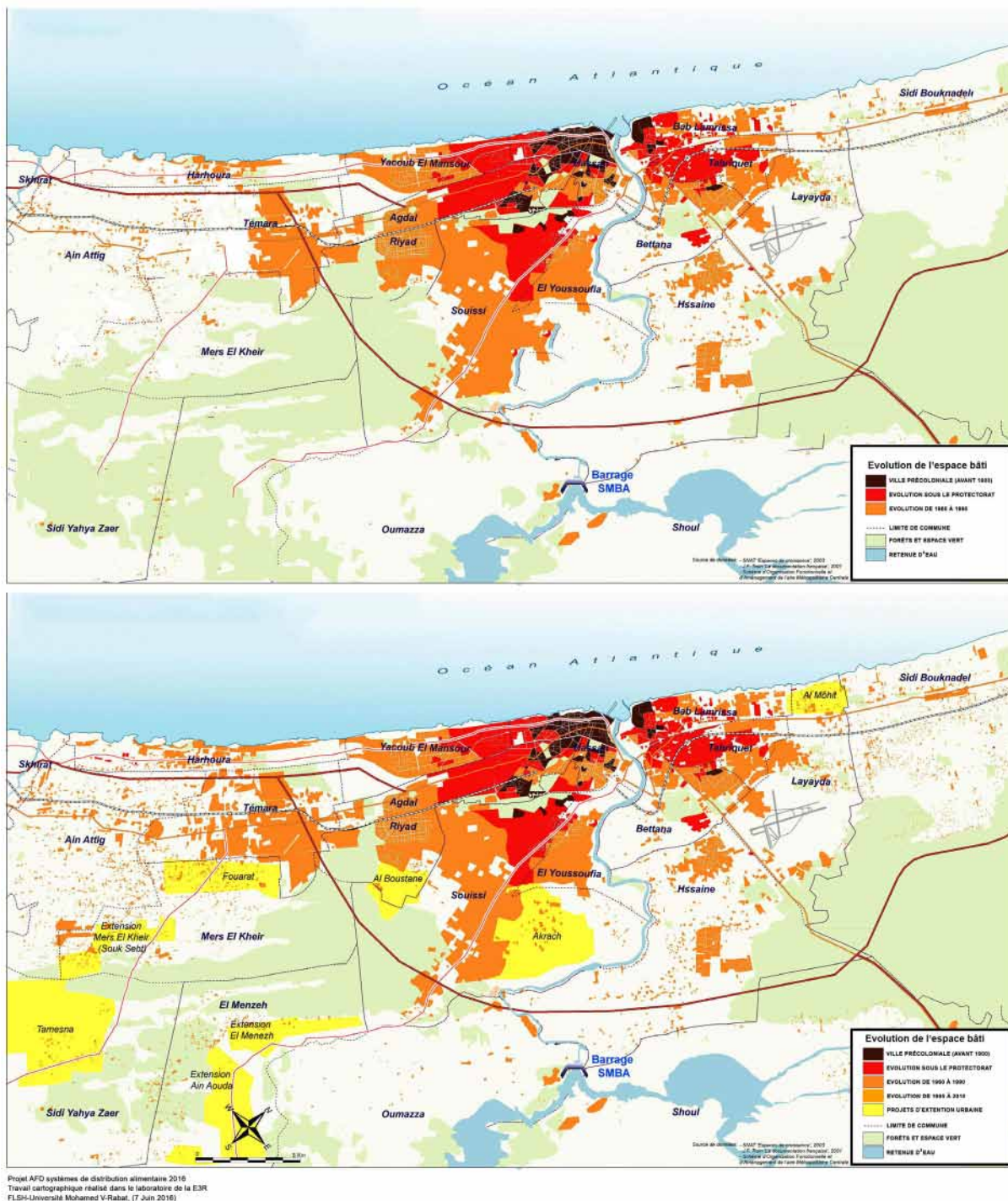
L'agglomération de Rabat-Salé-Skhrat-Temara connaît une extension le long de la côte et vers l'intérieur des terres. Cette extension se fait sous la pression d'une démographie en hausse et des besoins de décongestionnement des centres historiques de Rabat et Salé. C'est une conurbation dont la population est passée de 1.6993.72 hab. en 2004, à 2.113.000 hab. en 2014, soit 413 628 personnes de plus en 10 ans. La population supplémentaire se répartie entre Salé (plus 212.500 hab) et Skhirat Temara (plus 251.128 hab.), alors que la ville de Rabat a vu sa population régresser de 50000 personnes entre les deux recensements. La part des centres-ville dans l'accueil des nouveaux arrivants reste toutefois minime, comparée aux communes rurales de l'arrière-pays immédiat devenues urbaines. Les centres de Rabat et Salé étant congestionnés, les opportunités foncières pour le bâti résidentiel devenues rare, ces communes sont autant de lieux propices pour accueillir les nouvelles populations attirées par la capitale, et servent aussi pour le recasement des « bidonvillois ». La forme la plus spectaculaire de l'étalement urbain est matérialisée par la naissance de villes nouvelles, Sala Al Jadida avec son prolongement au niveau de la commune de Hsain, et la ville de Tamesna dans la commune de Sidi Yahya des Zaer.

---

<sup>2</sup> Ouljien relatif à Oulja, nom vernaculaire pour désigner le sillon inter dunaire le long de la côte Atlantique entre Salé et Oualidia (Doukkala)

### Carte 3 : Étalement urbain dans la périphérie de la Conurbation Rabat-Salé-Skhrat-Temara

Source : auteurs



L'extension urbaine montre deux tendances : la première le long du littoral, en direction du Sud et du Sud-Ouest, le tissu urbain s'étend de façon continue, rapprochant Rabat de Témara. Cette extension remonte aux années 80, quand les terres du Guich des Oudayas ont été ouvertes à l'urbanisation dans la direction de Hay Riyad. Vers l'Est et le Nord Ouest, la vallée du Bouregreg et le Barrage Sidi Mohamed Ben Abdellah marquent une discontinuité spatiale qui impose une

forme d'extension par mitage progressif de l'espace rural. Du côté de Salé, le front d'urbanisation est aussi commandé par le littoral, en direction de Kénitra, tandis que vers l'est, la forêt de la Maamora constitue une barrière, et l'extension urbaine vers le sud se fait dans le prolongement de Sala Al Jadida et de la commune urbaine de Hsaine.

Il est certain que l'extension du bâti et la création de nouvelles zones d'activités industrielles ont entraîné une réduction importante des terres vouées à la production des produits agricoles destinés aux marchés locaux. De la célèbre Oulja de Salé, qu'on retrouve aussi à Témara, ne restent que des parcelles reliques. Selon l'étude du Schéma d'Organisation Fonctionnelle de l'Aire Métropolitaine Centrale (MHUAE, 2008), les terres maraichères autour de la conurbation se répartissaient en deux grandes zones. La première, à Skhirat-Témara, formait un ensemble homogène, « une unité agro-territoriale dont les cultures maraichères et fruitières constituent une filière agricole à part entière ». La deuxième, à la périphérie de Salé, a perdu de son importance en termes d'extension, mais continue à mobiliser une main-d'œuvre abondante, essentiellement dans la commune de Sidi Bouknadel. Cette ceinture maraichère semble avoir cédé devant l'urbanisation, car selon les données disponibles on remarque qu'en 2010, dans la région de Rabat, on comptait 4649 ha de maraichage, dont 63,9 % légumes de saison contre 36,1 % de primeurs, essentiellement localisés au niveau de la banlieue de Salé et de Témara-Skhirat, soit 5916ha en 2009 contre 3896ha en 2010. Nous remarquons que la régression des superficies maraichères trouve son explication partielle dans l'extension urbaine. Mais d'autres facteurs interviennent aussi. Il s'agit de l'épuisement de la nappe phréatique, surtout dans la zone de Skhirat, qui pousse les agriculteurs à abandonner la culture, voire délocalisent leurs activités vers la région de Tiflet et Khémisset. C'est ce qui explique, en partie, l'importance prise par le maraichage dans la région des Zemmour réputée pour sa vocation céréalière et d'élevage.

### **3. Cartographie des flux d'approvisionnement interne/externe de l'agglomération Rabat-Salé.**

L'évolution récente de l'ensemble urbain composé par les villes de Rabat, Salé, Skhirat-Témara et les centres urbains des communes limitrophes, porte à croire que les espaces encore soumis à l'agriculture ne seraient pas en mesure de satisfaire la demande en produits agroalimentaires d'une population de plus de deux millions d'habitants..

Selon l'étude réalisée par la FAO en 1997 (Gergely, 1997), la part des productions locales dans l'approvisionnement des marchés locaux est faible ; environ 20 %. L'approvisionnement se fait essentiellement à partir des régions, du Gharb, 10 à 20 %, de la région de Fès, 20 %, du Centre-Sud, 20 %, et de la région d'Agadir, 10 %. Nos enquêtes, réalisées en 2016 sur les lieux d'approvisionnement en légumes des marchés de gros de Rabat, Salé et Témara, montrent la constance des provenances déjà citées -- bien sûr avec des variations notables, en termes des volumes, compte tenu du différentiel de population, mais aussi en fonction de la saison où l'enquête a été effectuée, mai-juin-juillet. Les lieux de provenance sont aléatoires et les achats se font selon les opportunités.

D'après les résultats de nos enquêtes (voir tableau suivant), on note que la région d'Agadir constitue la principale origine des fruits et légumes commercialisés au marché de gros de Rabat.

**Tableau 2 : Lieux d’approvisionnement du marché de gros de Rabat (nombre de commerçants)**

Source : Berja (2016)

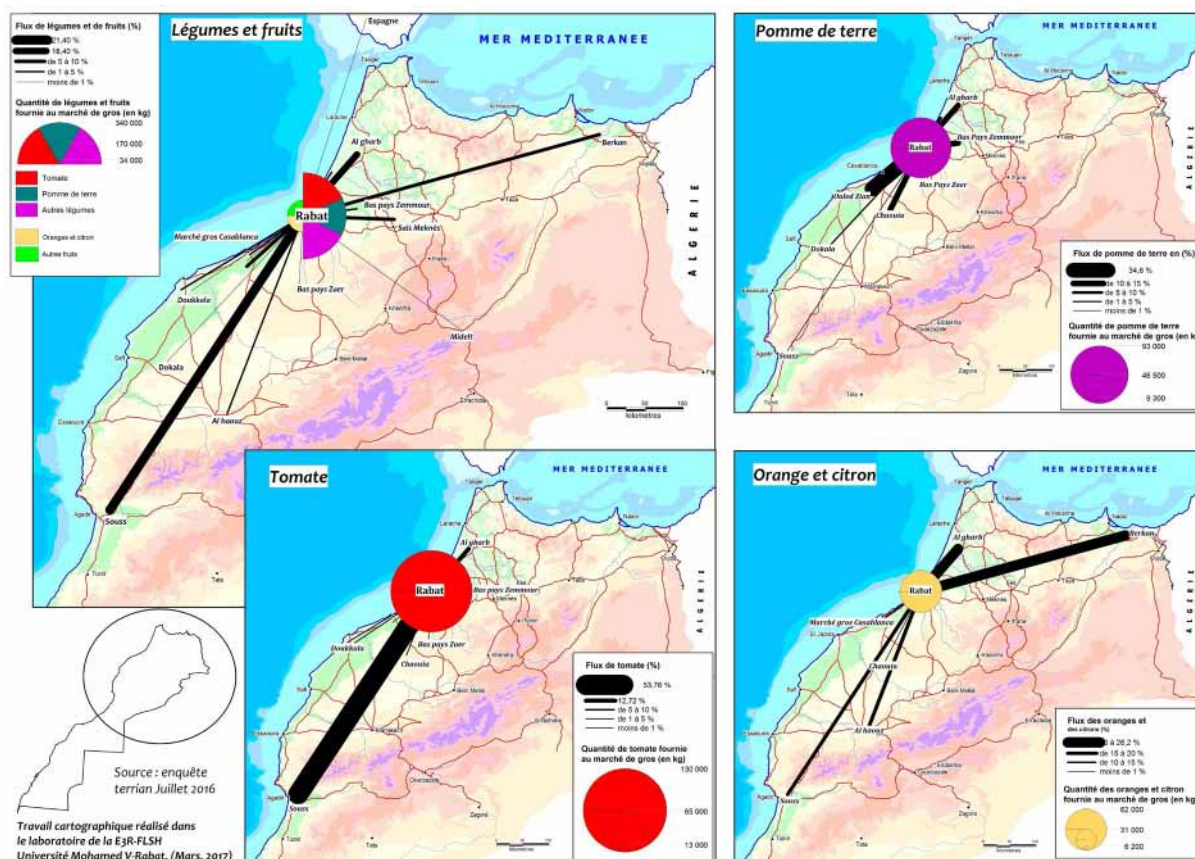
Lieux de provenance							
Agadir	Arrière-pays	Doukkala	Gharb	Chaouia	MG casa	Berkane	Meknes
28	14	12	15	14	6	4	2

D’après les éléments de la carte, l’essentiel des légumes et fruits présents dans les marchés de gros de la capitale arrivent de plusieurs régions de production. En plus du Souss-Massa, il y a la région de la Chaouia et des Doukkala, le Gharb, le Sais et la basse Moulouya. La distance géographique ne semble pas constituer un facteur limitant pour les quantités des produits issus des régions lointaines.

Quant à la contribution des terres agricoles locales, l’enquête menée démontre des proportions proches de celles enregistrées par l’enquête FAO (Gergely, 1997). Les exploitations agricoles de la région sont à l’origine de 14 % des fruits et légumes, dans le marché de gros de Rabat, et environ 20 % dans celui de Salé (Berja, 2016 ; Mehdaoui, 2016). Dans le cas des herbes, persil, coriandre, salade verte et menthe, la part des exploitations agricoles locales atteint 33 %.

**Carte 4 : principaux flux d’approvisionnement en fruits et légumes frais du marché de gros de Rabat**

Source : auteurs





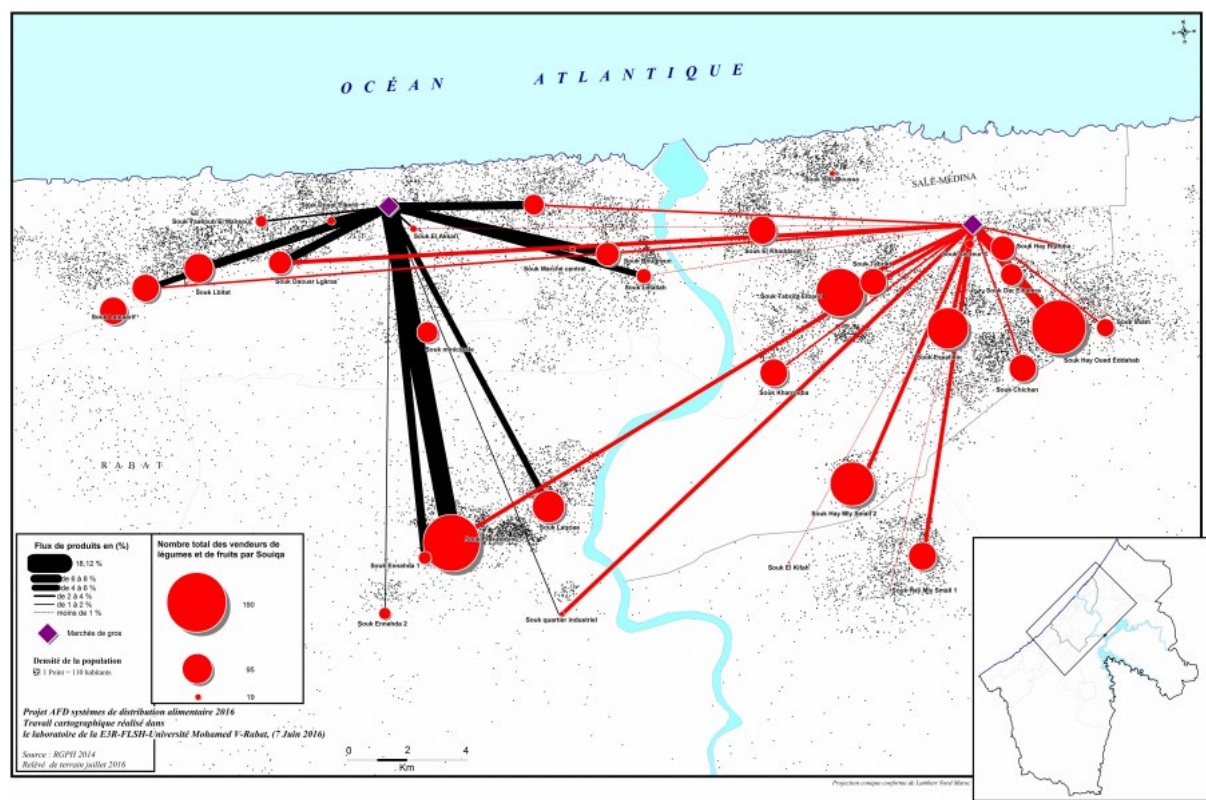
#### 4. Cartographie des lieux de distribution dans l'agglomération de Rabat/Salé.

La distribution des produits agricoles dans la ville se fait à partir d'un ensemble de lieux fonctionnels, hiérarchisés à plusieurs niveaux, les marchés de gros et de demi gros, les places de vente au détail ou souks quotidiens et hebdomadaires, les boutiques spécialisées dans la vente des fruits et légumes, et les centres commerciaux. À l'exception des marchés de gros dont la localisation est marquée par la présence d'un établissement géré par une administration, ou encore les centres commerciaux faisant partie d'une chaîne de distribution connue, les autres structures de distributions se distinguent par une organisation peu soucieuse des normes, plus apparentées à un souk rural qu'à une place de marché urbain.

Ce qui est remarquable dans les deux marchés de gros enquêtés, au-delà du facteur taille, c'est l'importance des producteurs à Salé, deux fois plus nombreux que les grossistes. Il y aurait donc là l'effet de l'accessibilité du marché à des exploitants qui proviennent des zones de production proches, zone de Bouknadel-Shoul, et peut être même du Gharb.

#### Carte 5 : flux des fruits et légumes frais des marchés de gros de Rabat et Salé vers les lieux de vente de détail

Source : auteurs



A partir des marchés de gros sont approvisionnés une multitude de petits marchés de détails répartis dans les différents quartiers des trois villes, et également des souks hebdomadaires qui se tiennent dans les communes limitrophes, Shoul, Bouknadel, Sidi Yahya des Zaer, Ain Aouda, voire même de Tiflet et Khémisset (carte 5). Mais ces derniers s'appuient pour une partie de leur approvisionnement en fruits et légumes sur d'autres circuits parallèles articulés aussi sur d'autres zones d'approvisionnement. Selon une étude commandée par le ministère de l'Industrie, du

Commerce et des Nouvelles Technologies (Valyans, 2010) seuls 20 % des fruits et 70 % des légumes échangés dans la province de Salé transitent par le marché de gros de Salé, alors qu'à Rabat 40 % des ventes en fruits et légumes échapperaient au marché de gros, et à Témara 30 à 40 % des quantités commercialisées passent par le marché de gros.

Les aires de vente des fruits et légumes sont disséminées dans les différents quartiers, parfois elles sont annexes à des marchés couverts. Leur réputation populaire provient de l'impression d'anarchie qui se dégage de l'organisation des points de ventes où tout s'interpénètre, et aussi de l'ambiance qui y domine semblable à celle des souks ruraux hebdomadaires. Mais aussi du fait que sur le même lieu sont associés aux produits agricoles, d'autres produits manufacturés non comestibles. Ce sont aussi des lieux où se rassemble une foule hétéroclite sans distinction de catégorie sociale. Le caractère populaire de ces aires de marché n'empêche pas des clients issus de catégories aisées de venir y faire leurs achats hebdomadaires en fruits et légumes. Il y a l'attrait des prix soumis au marchandage, la proximité et l'échange entre vendeur et client, la fidélisation garante de la confiance autour de la qualité des produits exposés. Soit des éléments de la transaction qui relèvent aussi du socioculturel dont sont dépourvues les places commerciales dites modernes.

## 5. Conclusion

De ce qui précède, on remarque que l'étalement urbain des dernières décennies a eu un impact non négligeable sur l'état des espaces agricoles autour des grandes villes. Les banlieues maraichères dont la fonction était d'approvisionner les populations urbaines en produits frais ont tendance à disparaître devant l'avancée du bâti. Dans l'ensemble urbain dominé par Rabat, l'approvisionnement en produits agricoles alimentaires s'appuie sur des bassins de production lointains, de plus en plus spécialisés, généralement des périmètres irrigués équipés grâce à d'importants investissements publics. La part du produit agricole local dans les marchés de gros est limitée, souvent des herbes, persil, coriandre, salade verte et menthe, ou des légumes de saison. Pour arriver au consommateur final, le produit suit un cheminement qui le fait passer par le circuit des marchés de gros, en principe soumis à une réglementation, ou par d'autres circuits parallèles. Le système de distribution est complexe, peu maîtrisé et désorganisé. Ce qui se matérialise, d'un côté, par la multiplicité des points de vente des fruits et légumes dans l'espace de la ville et sa périphérie, donnant lieu à des déplacements et des flux intra urbains de produits, de marchands et de consommateurs, et de l'autre à une pression sur le produit en termes d'offre à la vente et de prix.

## II. Les pratiques d'approvisionnement dans les systèmes de distribution alimentaires pour l'agglomération de Rabat/Salé

L'allongement des flux d'approvisionnement de l'agglomération de Rabat nous amène à nous interroger sur la manière dont cette distance croissante influence l'organisation des SDA à l'intérieur et à l'extérieur de la ville, et les modalités des pratiques d'approvisionnement mises en œuvre par les différents acteurs pour gérer cette distance (Jennani, 2016).

Les résultats de cette recherche nous permettront de mieux appréhender les modalités d'articulation entre ville et zones de production agricole, locales ou nationales, en fonction des types de lieux de distribution, et la substituabilité ou complémentarité des réseaux d'échanges commerciaux entre ces zones et circuits. De plus, en tenant compte du type de produits, l'analyse doit également apporter des clés de compréhension sur l'articulation entre différentes échelles de production locale et nationale pour contribuer à la demande alimentaire urbaine. Nous avons donc choisi de nous intéresser à trois produits, plus ou moins périssables, représentant un enjeu important en termes de sécurité alimentaire et de diversification de la diète : la tomate, la menthe et le poulet.

Enfin l'analyse de l'architecture et de l'organisation des SDA dans l'espace permet d'appréhender la répartition de la valeur ajoutée et donc l'emploi généré.

### 1. L'origine des productions selon les types de circuits de distribution

Quels que soient les circuits de distribution, traditionnels ou modernes, les lieux de production des produits étudiés - tomate, menthe, poulet –sont identiques. On ne remarque aucune segmentation flagrante des zones de production en fonction des circuits.

Les différences apparaissent uniquement dans les modalités d'approvisionnement entre un circuit traditionnel, où le nœud d'approvisionnement reste majoritairement le marché de gros, et le circuit moderne qui s'affranchit de cette plate-forme notamment parce qu'elle ne permet pas de différencier les qualités de production.

À Rabat ou à Salé, la tomate issue des circuits traditionnels provient de deux principales régions (cf. carte 4) : (1) la région du Souss (Agadir-Ait Melloul-Chichaoua) à environ 550 km de Rabat (2) la région de Doukkala (Oualidiya- Tnin Chtouka) à environ 260 km de Rabat. La région périphérique de Rabat (au sud-ouest Skhirat et au nord-est Boulknadel-Gharb) à environ 60 km de Rabat, représente une production secondaire, présente sur les marchés de Rabat/Salé essentiellement les mois d'été.

Les conditions climatiques et agronomiques des régions du Souss et de Doukkala permettent une alternance dans la production : si la première assure l'approvisionnement de Rabat et Salé pendant tout le premier semestre de l'année (de janvier à fin juin-mi-juillet), la seconde livre sa production durant tout le deuxième semestre. Parfois, en fonction des conditions climatiques, les deux régions produisent simultanément, ce qui donne lieu à un chevauchement dans les productions, pouvant causer un éventuel effondrement des prix. La région de Gharb produit surtout entre juin et août.

La menthe est cultivée un peu partout au Maroc à des échelles de production différentes et pour des variétés différentes (Joveniaux, 2016). Les principaux bassins de production et

d'approvisionnement pour la menthe vendue à Rabat sont : la zone périurbaine Salé (30 à 60 km) et la région de Casablanca (120 km).

Les grossistes et les transporteurs de poulet s'approvisionnent auprès des producteurs de volaille dans les villes de Bouznika (40 km), Casablanca-Had Essoualem (90 km), El Jadida (187 km) et parfois en cas de pénurie de Marrakech (300 km).

Nous avons remarqué lors de nos enquêtes que pour les productions éloignées les grossistes s'approvisionnent généralement auprès de grands producteurs alors que pour les régions avoisinantes de Rabat, ce sont généralement des petits producteurs qui sont concernés. Lors de nos enquêtes, nous avons aussi relevé qu'aucune organisation de producteurs n'a été identifiée dans l'approvisionnement des SDA de Rabat/Salé, excepté la coopérative du Souss qui rassemble des grands producteurs de tomates et qui approvisionnent Carrefour. Les petits producteurs expliquent ce manque d'organisation par la non-régularité de leurs productions. Ils produisent de très faibles quantités de plusieurs produits différents. La segmentation des circuits d'approvisionnement traditionnels et modernes pour les produits frais.

## 2. Le marché de gros, passage obligé, structure les SDA traditionnels

L'obligation du passage des fruits et légumes frais par le marché de gros urbains est fortement structurant pour les systèmes d'approvisionnement des villes. S'il est admis qu'une part importante de la production ne respecte pas cette obligation (30 % à 50 % selon les chiffres non officiels du ministère de l'Industrie), il n'en reste pas moins que c'est autour de cette structuration formelle que l'ensemble des autres circuits s'articulent, même pour les produits qui ne sont pas assujettis à cette obligation (menthe, poulet).

Il existe trois marchés de gros réglementaires dans l'agglomération – Rabat, Salé et Témara – qui jouent également le rôle de marché de consommation. Il existe également un marché de gros non réglementaire à Bouknadel et de nombreux souks hebdomadaires qui font de la vente en gros de manière informelle dans un rayon de 20 à 100 km (Skhirat, Ain Aouda, Shoul, El Gharb, Sidi Yahia, Laayayda, Si Allal Bahraoui, Tiflet, Rommani, Maaziz).

### A. LE MARCHÉ DE GROS DE RABAT

Le marché de gros de Rabat a été créé en 1974, et s'étale sur 6,5 ha situés entre deux quartiers : *Akkari* et *Yacoub Al Mansour*. Le marché a la particularité d'être régi directement par la Wilaya (préfecture) de Rabat à travers le Pacha qui assure sa direction. Six agents de la commune urbaine sont responsables de l'entretien, de la sécurité du marché, et de la perception des taxes de parking (en 2009, cela représentait 60 000 Dhs/an) (Valyans, 2010). Ces agents vérifient également la comptabilité journalière des mandataires et les recettes perçues. Six mandataires (3 privés et 3 anciens résistants) et leurs 57 employés sont titulaires chacun d'un titre qui leur confère un droit d'exploitation sur un carreau de vente et leur confie la charge d'organiser et de surveiller les ventes. Selon nos enquêtes, en pratique, leur rôle se limite à la collecte des paiements, au prélèvement des taxes de 7 % sur chaque transaction dont ils gardent 0,5 à 4 % (selon le volume de transaction) et au reversement du reste à la commune. Le chiffre d'affaires des ventes sur le marché se répartit selon trois types de vendeurs :

Vendeurs	Pourcentage du chiffre d'affaires
300 grossistes	60 %
quarantaine de courtiers de vente	10 %
environ 140 producteurs locaux	30 %

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

On évalue à 3500 les détaillants qui s'approvisionnent sur le marché de gros, en plus d'environ 150 restaurateurs et 10 GMS (Cour des comptes 2010 ; Valyans, 2010).

Pour le marché de gros de Rabat, ce sont environ 75000 tonnes de production qui circulaient sur le marché en 2009 :

Total de production annuelle circulant par le marché de gros	Tonnage par productions
75 000 tonnes	35 000 T de légumes (pomme de terre, tomates, oignons, carottes, etc.)
	40 000 T de fruits (agrumes, pommes, raisins, etc.)

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

Les volumes annuels d'activité des grossistes sont donc de 175 tonnes par an en moyenne. Selon l'étude de Valyans (Valyans, 2010), confirmés par nos résultats d'enquête quantitative sur le marché de gros de Rabat, 35 % des productions viennent de la région (environ 100 km), et 65 % des régions plus éloignées (Meknes, Fès, El Ghrab, Berkane, Casablanca, El Jadida, Beni Mellal, Marrakech, Agadir, Taroudant).

Le marché de gros de Rabat abrite également un marché de poisson, un marché de volaille, la halle aux grains et les abattoirs (annexe 5.1). Il comprend également 12 magasins frigorifiques qui sont loués par les grossistes. L'état général des bâtiments et des équipements des marchés est relativement dégradé du fait des aléas climatiques et de la proximité de la mer. Si les conditions sanitaires et d'hygiène y sont jugées satisfaisantes, le marché commence à être saturé et son emplacement ne permet pas d'extension (Valyans, 2010).

Le marché de gros de Rabat – en comparaison avec les autres marchés de gros des alentours – est celui qui attire le plus de détaillants qui recherchent des produits de qualité.

## B. LE MARCHÉ DE GROS DE SALÉ

Le marché de gros de Salé a été créé en 1956 et transféré à l'emplacement actuel en 1995. Il s'étend sur 3,6 ha dont 1,7 ha couverts. Contrairement à Rabat, le directeur est un agent de la commune urbaine. Outre la direction, 12 agents de la commune sont responsables du contrôle de la comptabilité des mandataires et deux gardiens en charge de l'entretien et de la sécurité du marché. 12 mandataires (6 privés et 6 anciens résistants) et 24 employés se répartissent sur les 12 carreaux de vente (annexe 5.1). À Salé, les mandataires prélèvent de 1,5 à 2 % des 7 % de redevance, en fonction du volume des transactions. Le chiffre d'affaires des ventes sur le marché se répartit selon 3 types de vendeurs :

Vendeurs	Pourcentage du chiffre d'affaires
200 grossistes	73 %
vingtaine de courtiers de vente	7 %
environ 400 producteurs locaux	20 %

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

La proximité du marché de gros de Salé et des zones de production locales permet aux producteurs d'être beaucoup plus présents directement sur le marché, mais ceux-ci vendent généralement de très petites quantités. On considère qu'à peine 15 % des volumes qui transitent sur le marché de Salé proviennent de moins de 100 km (essentiellement des tomates).

On évalue à 2700 les détaillants qui s'approvisionnent sur le marché de gros, en plus d'environ 170 restaurateurs et 5 acheteurs institutionnels (universités, hôpitaux et prisons) (Valyans, 2010).

Pour le marché de gros de Salé, ce sont environ 81000 tonnes de production qui circulaient sur le marché en 2009 :

Total de production annuelle circulant par le marché de gros	Tonnage par productions
81 000 tonnes	35 000 T de légumes
	46 000 T de fruits

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

Les volumes annuels d'activité des grossistes sont donc de 280 tonnes par an en moyenne.

À Salé, les infrastructures sont rudimentaires, il n'existe pas de magasins frigorifiques. Les équipements sont également peu entretenus et les conditions sanitaires et d'hygiène sont jugées insatisfaisantes (Valyans, 2010).

Selon nos enquêtes, le marché de gros de Salé est réputé pour sa large gamme de qualité et ses prix peu élevés.

### C. LE MARCHÉ DE GROS DE TEMARA

Le marché de gros de Témara, a été créé très récemment en 2005. Il s'étend également sur 3,6 ha, mais seulement 0,36 ha sont couverts. Un directeur et un vice-directeur, agents de la commune urbaine, dirigent le marché, aidé de 14 fonctionnaires communaux. 4 mandataires (2 privés et 2 anciens résistants) et 4 employés se répartissent sur les 4 carreaux de vente (annexe 6). À Témara, ces mandataires prélèvent également de 1,5 à 2 % des 7 % de redevance, en fonction du volume des transactions. Le chiffre d'affaires des ventes sur le marché se répartit selon 3 types de vendeurs :

Vendeurs	Pourcentage du chiffre d'affaires
15 à 30 grossistes	50 %
quarantaine de courtiers de vente	35 %
environ 90 producteurs locaux	20 %

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la cour des comptes 2010.

On évalue de 50 à 70 détaillants qui s’approvisionnent sur le marché de gros, en plus d’environ 10 restaurateurs (Valyans, 2010).

Pour le marché de gros de Temara, ce sont environ 50000 tonnes de production qui circulaient sur le marché en 2009, 15 % des productions sont locales (essentiellement les tomates et les carottes)(Valyans, 2010) :

Total de production annuelle circulant par le marché de gros	Tonnage par productions
50 000 tonnes	35 000 T de légumes
	14 000 T de fruits

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

Ce marché de gros est récent et dispose d’infrastructures et équipements en bon état (Vaylans, 2010). Néanmoins, il est fortement concurrencé d’une part par les souks périurbains qui font de la vente en gros et par le marché de gros de Rabat qui attire les gros détaillants qui cherchent des produits de qualité.

#### D. LE MARCHÉ DE GROS NON REGLEMENTAIRE DE BOUKNADEL

Bien que non réglementaire, ce marché de gros existe depuis 1988 (il a été déplacé en 1995). Ancienne commune rurale, Bouknadel est devenu depuis 2008 une commune urbaine. Le marché de gros partage un espace commun avec un souk hebdomadaire et un abattoir (annexe 5.1). Le marché est géré par deux agents privés dont le rôle se limite en pratique à la perception des droits d’entrée (1 Dh la caisse, 100 Dhs le pick up et 200 à 300 Dhs le camion, en 2009) (Valyans, 2010). On recense environ 60 employés pour la location des caisses et manutention et 70 personnes en charge du transport des marchandises (camions, pick up, charrettes). Le chiffre d’affaires des ventes sur le marché se répartit selon seulement 2 types de vendeurs :

Vendeurs	Pourcentage du chiffre d’affaires
5 à 20 grossistes en fonction de la saison	60 %
environ 300 à 500 producteurs	40 %

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

On évalue de 400 à 500 détaillants qui s’approvisionnent sur le marché de gros, en plus d’environ 2 ou 3 restaurateurs et surtout une quarantaine de grossistes acheteurs (Valyans, 2010). Pour le marché de gros de Bouknadel, ce sont environ 70000 tonnes de production qui circulaient sur le marché en 2009, 15 % des productions sont locales (essentiellement les tomates et les carottes)(Valyans, 2010) :

Total de production annuelle circulant par le marché de gros	Tonnage par productions
70 000 tonnes	55 000 T de légumes
	15 000 T de fruits

Source : selon les données de Valyans 2010 et de la Cour des comptes 2010.

Ici, contrairement aux autres marchés, 80 % proviennent de la production locale (pommes de terre, carottes, petit pois, fève, betterave, choux, salade, tomate (l'été uniquement), courgettes, haricots, avocat, citrons) (Valyans, 2010).

Le marché de Bouknadel, « simple terrain vague à ciel ouvert » sans aucune infrastructure (Valyans, 2010), semble cependant très attractif pour de nombreux producteurs et détaillants, ne serait-ce que parce que le droit d'entrée est beaucoup plus avantageux (en comparaison à la taxe réglementaire de 7 %).

### 3. Caractérisation des grossistes

D'après nos données quantitatives dans les marchés de gros de Rabat et Salé, le commerce de gros constitue la seule activité pour 90 % des grossistes. Il y a plus de jeunes grossistes sur le marché de Salé que sur le marché de Rabat (tab XX). En effet, le marché de gros de Rabat est réputé pour être plus difficile d'accès pour l'installation de nouveaux grossistes. La grande majorité des grossistes des marchés de gros de Rabat (95 %) disent s'approvisionner directement auprès des producteurs, 11 % environ s'approvisionnent auprès d'autres grossistes intermédiaires, par exemple de Casablanca. À Salé, le marché de gros un peu plus important est surtout un carrefour entre les différentes grandes villes du Maroc, donc seulement 48 % s'approvisionnent directement auprès des producteurs et 46 % auprès d'autres grossistes intermédiaires venus d'autres villes. Dans les deux cas, 4 % de grossistes sont également producteurs (notamment des plantes aromatiques comme la menthe).

**Tableau 3 : Principales statistiques descriptives des grossistes sur les marchés de gros**

Caractéristiques	Marché de gros de Rabat	Marché de gros de Salé
moins de 30 ans	3 %	14 %
Plus de 50 ans	33 %	28 %
moins de 10 ans d'expérience	3 %	10 %
Reprise d'activité familiale	55 %	17 %
volume de tomate par transaction	0,5 tonne à 10 tonnes à Rabat (en moyenne 3,5 tonnes)	de 1 tonne à 16 tonnes(en moyenne 7 tonnes)
Sans employé	25 %	53 %
1 employé	30 %	40 %
Plus d'1 employé	45 %	7 %

Source : enquêtes quantitatives réalisées sur les marchés

À Rabat comme à Salé, 20 % des grossistes déclarent vendre toute leur marchandise dans la journée (surtout pour les produits très périssables). Les grossistes de poulet, comme ceux des plantes aromatiques, essaient de vendre tout le chargement dans la journée, si possible tôt le matin, dans la mesure où les poulets perdent rapidement de leur poids ou risquent de mourir. Les grossistes enquêtés préfèrent revendre à perte plutôt que de stocker le poulet et le revendre le lendemain. Pour le reste, 50 % des grossistes de Rabat vendent leur marchandise en deux jours et 50 % en deux ou trois jours à Salé. Ceci correspond à la régularité d'approvisionnement des grossistes.

Il y a plus de production locale sur le marché de gros de Rabat (35 % contre 15 % pour le marché de Salé) même si les producteurs y sont moins nombreux à s'y déplacer (140 contre 400). Ceci s'explique entre autres parce que les plus gros producteurs préfèrent vendre sur le marché de



Rabat où les prix leur sont plus favorables, alors que les petits producteurs privilégient Salé pour sa proximité des zones de production. Pour les tomates de Rabat/Salé, nos enquêtes auprès des producteurs périurbains montrent que 60 % des producteurs vendent directement leurs productions au marché de gros urbain ou local (il existe aussi un marché de gros à Bouknadel), et 15 % vendent directement de très petits volumes au marché hebdomadaire. Lorsqu'ils récoltent eux-mêmes et se déplacent, les producteurs obtiennent un bien meilleur prix en limitant le nombre d'intermédiaires.

Concernant la production locale de tomate de Bouknadel-Gharb (30 à 60 km), elle apparaît sur les deux marchés de gros durant les mois d'été. Même si les grossistes la qualifient de moins bonne qualité (en fait c'est avant tout de variété dont on parle) et que les producteurs ont de plus petits volumes, leur coût de transport est bien moindre que celles en provenance des régions plus éloignées, notamment du sud du Maroc. D'autant que pour les régions éloignées, aux coûts de transport s'ajoutent des coûts de transaction liés à la distance relationnelle et à la difficulté pour vérifier la qualité des produits. Aussi, dans la région du Souss, l'ensemble des grossistes enquêtés déclarent faire appel à des courtiers de confiance (ami, famille, associé) présents sur place pour réaliser et vérifier la bonne mise en œuvre des transactions. Ces courtiers négocient les prix pour le compte du grossiste, vérifient la qualité et les quantités proposées par le producteur, chargent les camions et paient les producteurs. Ils sont soit associés à 50 % des bénéfices, soit payés à la commission variable ou fixe. Dans la région de Doukkala, soit les grossistes passent par des intermédiaires de confiance sur place, soit ils font eux-mêmes les trajets et assurent le bon déroulement des transactions, malgré les coûts de transport. Dans le cas de la menthe, le système d'approvisionnement des grossistes est plus court. La proximité géographique des bassins de production (30 à 60 km pour Bouknadel-Gharb et 120 km pour Tamaris près de Casablanca) permet aux grossistes de réaliser les transactions directement avec le producteur, sans intermédiaire (voir sont eux-mêmes producteurs pour 1/3 des grossistes de Salé).

#### **4. Modalités d'approvisionnement des grossistes**

L'achat de la production peut prendre différentes formes. Premièrement, l'acheteur peut acheter la production « sur pied » (cette pratique est fortement répandue dans le cas des fruits et des plantes aromatiques comme la menthe). Cette transaction consiste à faire un contrat de vente avant récolte avec le producteur, après que le grossiste (ou l'intermédiaire pour les zones plus éloignées) ait repéré des parcelles dans les zones de production. Repérer les bonnes parcelles demande une bonne qualification (observation de l'état de la parcelle, des futures plantules de menthe par exemple, etc.). L'accord est oral et peut porter sur une campagne de récolte ou sur une année entière. Pour la menthe, les grossistes achètent les quatre récoltes de l'année. L'acheteur devient propriétaire de la production et prend en charge les coûts de production restants (traitements, irrigation, et main d'œuvre pour la récolte, le tri et la préparation des bouquets de menthe par ex.), le transport et les risques sur la récolte. Le producteur continue de suivre l'itinéraire technique convenu et le grossiste vient jusqu'à deux fois par semaine pour surveiller l'état de la parcelle – ce qui explique entre autres que la menthe soit achetée dans un rayon de 120 km maximum. Pour les grossistes interrogés, 60 % considèrent la zone de production de Tamaris près de Casablanca (120 km) comme éloignée, mais dont la qualité de la menthe lui confère, toutefois, une attractivité. Lorsque les productions sont vendues sur pied, le prix est généralement faible pour le producteur. Seule une partie du prix est payée avant récolte, le reste est réglé au fur et à mesure des différentes récoltes, avec à chaque fois une renégociation du prix en fonction de la variation de la qualité de la production et des prix du marché. Deuxièmement, le grossiste peut acheter la production juste à la récolte, c'est

généralement le cas pour les tomates. Celles produites dans les zones éloignées, sont généralement achetées bord champs ou sur les plates-formes de tri et de conditionnement lorsqu'il s'agit d'écart de tri à l'exportation. Enfin, le grossiste peut acheter des productions après récolte, quand les produits peuvent être stockés (c'est le cas pour les fruits, la pomme de terre ou l'oignon par exemple), à un intermédiaire qui loue ou possède des frigos ou à des producteurs eux-mêmes quand ils en ont les moyens financiers.

D'après nos données quantitatives sur les marchés de gros, seulement 40 % des grossistes de Salé disent travailler toujours avec les mêmes producteurs contre 70 % à Rabat. Ces résultats relativement faibles suggèrent qu'il n'existe pas de système fort de fidélisation et que c'est le critère de prix qui reste le plus important dans le choix des fournisseurs, surtout à Salé, plutôt que celui de la qualité (l'entente sur les critères de qualité dans un système non normalisé demande des relations sur le long terme avec des producteurs). Ceci est confirmé par les dires des enquêtés : les critères de choix des fournisseurs sont à 65 % un compromis entre la qualité et le meilleur prix à Salé (20 % sur le seul critère du prix et 15 % sur le seul critère de la qualité), alors qu'à Rabat ces critères sont à 45 % des critères avant tout de qualité (20 % sur le seul critère du prix, 30 % pour un compromis prix et qualité).

Pour le marché de la volaille de Rabat/Salé, il existe un marché de gros spécifique situé à côté du marché de gros de fruits et légumes de Rabat. Dans les circuits traditionnels, les poulets sont généralement acheminés et vendus vivants jusqu'aux détaillants. Les grossistes de ce marché s'approvisionnent directement sur les fermes avicoles de la région. Les commandes se font la veille par téléphone et les grossistes vont chercher les quantités commandées dans la nuit ou tôt le matin. Les achats se font à crédit dans ce système. L'acheminement au marché de volaille doit être rapide, car les poulets vivants supportent mal le transport. Les distances ne dépassent pas généralement les 200 km (sauf exception lors de nos enquêtes où la pénurie de poulets localement a poussé les grossistes à aller acheter jusqu'à Marrakech à 300 km). Les grossistes que nous avons enquêtés déclarent une perte de 2 % à 5 % par trajet (soit 80 à 200 kg de poulets morts par trajet). Le passage par le marché de gros de volaille n'est pas obligatoire. Aussi à Salé, des intermédiaires transporteurs jouent-ils le rôle de grossistes. Ils réceptionnent les commandes de différents détaillants et travaillent avec des agents locaux dans les zones de production pour connaître les prix. Après avoir comparé les prix, le transporteur se déplace vers la ferme qui propose les prix les moins chers et il assure la livraison jusqu'au magasin du détaillant.

## **5. Modalités d'approvisionnements des détaillants en fonction des circuits**

Nos enquêtes montrent qu'entre les différents types de détaillants traditionnels (marchands ambulants, marchands de rue, vendeurs en magasins, vendeurs dans les marchés populaires), il y a peu de différences liées aux circuits d'approvisionnement. Pour la filière tomate, l'ensemble des détaillants enquêtés passent par les marchés de gros. Ils s'approvisionnent directement auprès des grossistes. Les différences que nous avons pu remarquer sont plutôt liées aux quantités vendues : par exemple, les vendeurs en magasins et dans les marchés de quartiers achètent et vendent des quantités de tomates plus importantes (2 à 3 caisses de 28 kg par jour) que les marchands ambulants et les marchands de rue qui n'achètent jamais plus d'une caisse par jour (soit 28 kg). Toutefois, pour tous ces détaillants de tomates, le facteur lieu de détail joue un rôle déterminant dans le choix du marché de gros entre Rabat et Salé. Tous les détaillants de Salé interrogés s'approvisionnent au marché de gros de Salé. En revanche, les détaillants de Rabat arbitrent entre proximité du marché de gros de Rabat et le prix d'achat qui y est souvent

plus important comparé au marché de gros de Salé. Le marché de gros de Rabat présente plutôt des produits de bonne qualité alors que Salé propose plus de choix dans la qualité et les variétés de produits, et donc une gamme de prix plus large. Pour cette même raison, de nombreux détaillants de menthe préfèrent Salé pour s'approvisionner en menthe sachant que son prix est invariable (1dh le bouquet), seule le volume du bouquet varie entre 100 et 200 g (soit 5 à 10 dh/kg). L'ensemble des détaillants de menthe interrogés en ville se fournissent directement chez les grossistes ou les producteurs du marché de gros de Salé, alors que les détaillants sur les souks périurbains s'approvisionnent également via des intermédiaires. Concernant le poulet enfin, 77 % des détaillants interrogés préfèrent s'approvisionner directement au marché de gros de la volaille de Rabat, contre 23 % directement aux transporteurs de volaille à Salé. Des petits triporteurs amènent les poulets vivants jusqu'au lieu de vente. Les consommateurs choisissent leurs poulets vivants, et le vendeur les prépare sur place. Il est à noter que le facteur de proximité des marchés de gros est tel que de nombreux marchands informels s'approvisionnent sur les marchés de gros formels. Leur faible capacité d'achat ne leur permet pas de s'approvisionner les poussent à acheter sur ces marchés de gros urbains.

Concernant la distribution moderne (supérettes, supermarchés et hypermarchés), la provenance des tomates vendues est la même que celles vendues dans les marchés traditionnels, sans que les réseaux d'approvisionnement soient organisés de la même façon. Depuis 2010, sous condition qu'elles créent des plates-formes de conditionnement et de commercialisation conformes à un cahier des charges défini par les ministères de l'Intérieur, du Commerce et de l'Agriculture, les grandes et les moyennes surfaces sont dispensées du passage obligatoire par les marchés de gros de fruits et légumes. En effet, les marchés de gros ne permettent pas aux GMS de s'approvisionner dans des quantités régulières de tomates de qualité homogène et calibrées. La normalisation est encore quasiment absente des marchés de gros au Maroc. Ainsi la distribution moderne (BIM, Carrefour, Marjane) s'approvisionne directement, toute l'année, auprès de gros producteurs (avec des superficies exploitées sous serres supérieures à 5 ha), situés au centre et dans le sud du pays. Occasionnellement, pendant les mois d'été, des compléments d'approvisionnement se font dans les régions de Salé et du Gharb. La distribution moderne a ses propres producteurs qui assurent l'approvisionnement en tomate durant toute l'année. Des agents salariés de la grande distribution localisés dans les zones de production font l'interface : ils veillent à ce que les contrats qui les lient soient respectés (prix, volumes, qualité, échéances, avances, etc.). Cette intégration verticale de l'intermédiation contribue à la diminution du risque et de l'incertitude liés à l'environnement de la transaction. En effet dans un contexte de forte concurrence avec l'exportation, les incertitudes portent sur la régularité des volumes et de la qualité exigée par le système de distribution moderne. Les producteurs sont payés régulièrement au comptant et à des prix plus avantageux, en contrepartie, ils assurent la livraison d'une tomate homogène, triée et parfois emballée (en fonction de la variété). Les quantités livrées à chacune des trois enseignes sont estimées de 3 à 10 tonnes par jour. Pour le transport, les enseignes présentent des stratégies différentes : BIM a investi dans des camions, Marjane contractualise des sociétés de transport pour l'acheminement de ces tomates (le prix, les distances et les conditions de transports et d'hygiène sont fixés à l'avance) alors que Carrefour laisse à la charge des producteurs la responsabilité d'assurer le transport de la marchandise jusqu'à sa plate-forme. Le transport est réalisé par des camions frigorifiques pour limiter les pertes durant le transport et la dépréciation de la qualité à l'arrivée. La tomate est ensuite stockée dans des dépôts (BIM) ou des centrales d'achats (Carrefour et Marjane) qui sont équipés de réfrigérateurs et congélateurs permettant aux produits de conserver la fraîcheur pendant plusieurs jours. En fonction de la demande, la tomate est livrée quotidiennement ou trois fois par semaine aux supérettes, supermarchés et hypermarchés. Le cas de la menthe est un peu différent. Ce produit

est très peu vendu en supermarchés : d'une part, la vente de la menthe n'est pas rentable (prix fixe donc peu de marge) et très périssable et d'autre part c'est un produit très peu demandé dans les supermarchés. Les Marocains préfèrent généralement acheter la menthe au souk populaire où il y a plus de choix dans les variétés. BIM ne vend pas du tout de menthe, alors que Marjane et Carrefour proposent une dizaine de bouquets quotidiennement. Pour s'approvisionner, ces derniers ont des contrats avec des producteurs locaux qui leur livrent aussi les légumes feuilles (salades, coriandre, persil, etc.). Enfin, concernant le poulet, les SDA modernes sont très différents de ceux traditionnels. Les poulets y sont vendus déjà préparés (plumés, nettoyés, emballés). Les quantités vendues sont plutôt importantes. Ainsi les GMS s'approvisionnent directement auprès des grands industriels de production et de transformation des viandes, Koutoubia et Dandi qui se localisent autour de Casablanca et à Had Essoualem (environ 90 km). Des contrats annuels sont rédigés et mentionnent les quantités, les prix, les avances, les conditions hygiéniques et sanitaires pour le transport, la préparation, la conservation et le stockage. Les industriels Koutoubia et Dandi ont un système de production de la viande volaille intégré verticalement. Dans leurs propres fermes d'élevage avicole, le poulet passe par différentes étapes. Dès que celui-ci atteint son maximum de croissance, ils le conduisent vers leurs sociétés d'abattage, de découpe, de transformation et de congélation. Le suivi et le contrôle du respect des normes hygiéniques et sanitaires sont assurés ensuite par les vétérinaires et les services de l'ONSSA. Pour le transport, les fournisseurs s'engagent à livrer la viande volaille jusqu'aux plates-formes de la distribution. Ensuite, les camions frigorifiques adaptés de la grande distribution s'occupent de la livraison jusqu'aux supérettes, supermarchés et hypermarchés. En bout de chaîne, la distribution moderne reçoit des poulets : nettoyés, homogènes, emballés, datés, étiquetés et tamponnés par les services de l'ONSSA. Pour ces circuits modernes, la distance aux fournisseurs a peu d'importance. Pour gérer ces incertitudes sur les quantités, la régularité et la qualité des poulets, les GMS passent par des contrats avec des industriels à des prix relativement élevés.

## **6. Les prix, la répartition de la valeur ajoutée et le rôle des nombreux intermédiaires dans les chaînes de valeurs**

Le système d'information sur les prix est relativement déficient sur les marchés malgré les efforts du système de veille mis en place par le ministère de l'Agriculture pour les fruits et légumes, les légumineuses et les céréales : d'une part l'information est très peu diffusée et d'autre part l'absence de normes pour différencier la qualité ne permet pas de s'y référer. Ce système est donc peu opérationnel et très peu utilisé. De plus, de nombreux producteurs vendent leur production sur pied, et le prix au producteur est établi à l'hectare et non en considération du volume de production.

Les prix varient plus ou moins fortement en fonction des produits et des saisons, ainsi qu'en fonction de l'heure à laquelle se réalise la transaction, tôt ou tard dans la matinée. Par exemple pour des produits hautement périssables comme les plantes aromatiques (menthe, coriandre, persil), les prix chutent de moitié à 10h du matin. Ne pouvant être stockées, les productions non vendues seront jetées. Dans le cas de la tomate, le prix moyen national au niveau des marchés de gros varie tout au long de l'année entre 1,7 DH/kg et 4 DH/kg (chiffres du ministère de 2007 à 2013). Néanmoins, elles connaissent en général deux pics de prix : un pic en hiver dû à la plus faible production, exacerbé par l'exportation à destination de l'Europe (elle a atteint 12 DH/kg en mars 2010 par exemple), et un pic durant le ramadan, moment de hausse de la demande, qui peut coïncider avec des périodes estivales ou hivernales, de basses productions (les prix peuvent dépasser la barre des 10 DH/kg).

Selon les chiffres du Ministère, les hausses de prix au niveau des marchés de gros de Rabat/Salé sont, de façon générale, encore plus importantes que les moyennes nationales, certainement du fait de l'éloignement des zones de production. Selon nos enquêtes, les prix de la menthe varient également au cours de l'année entre 4 DH/kg et 6 DH/kg au marché de gros. Néanmoins le prix au consommateur est établi (par convention) à 1 DH par bouquet, seul le volume varie entre 150 et 200 grammes (soit de 5 DH à 7 DH le kg environ). Enfin, le prix du poulet industriel (romi) a un prix relativement stable tout au long de l'année, autour de 15dh/kg, selon les chiffres du Ministère (de 2011 à 2013), mais avec une hausse conjoncturelle à l'occasion du ramadan ou des fêtes (les prix peuvent dépasser la barre de 20 DH/kg). Le poulet fermier (*beldi*) beaucoup plus rare a une production très variable, car peu planifiée et optimisée comme dans les grandes fermes avicoles industrielles. Selon le Ministère, son prix qui varie de 25 DH/kg à 45 DH/kg avec également un pic pendant le ramadan.

Au stade de détail, dans les circuits traditionnels, les prix sont réglementés et ne doivent pas dépasser légalement certaines marges brutes. Pour cela, les contrôleurs peuvent vérifier les reçus de marché de gros des vendeurs pour constater leur prix d'achat. Il y a aussi recours à des dispositifs de contrôle spécifiques au système marchand traditionnel marocain, des prévôts, appelés Oumanaa, en fonction des corporations, ici le type de commerce, ou les agents "Muhtassib" relevant d'une institution "Hisba" chargée de réguler le marché (cf. rapport sur la gouvernance des SDA de Rabat, Rousseau et al. 2017).

Néanmoins les écarts de prix entre producteurs et consommateurs sont très importants. Ces écarts s'expliquent notamment par l'implication de nombreux intervenants dans les filières traditionnelles de produits frais agricoles; d'autant que les marchés de gros d'importance nationale (comme Casablanca, Rabat, Meknes ou Fez) sont souvent approvisionnés directement par les gros producteurs ou des collecteurs bord champs. De là les produits sont réexpédiés vers les marchés de gros des villes de taille moyenne et d'importance régionale (Chohin-Kuper and Doukkali, 2006; Lejars and Courilleau, 2015). Alors qu'on compte facilement trois ou quatre intermédiaires (courtier local, grossiste, détaillant, prestataire de transport) avant la vente au détail pour certains produits comme la tomate sur Rabat, on peut penser que ces dernières peuvent facilement transiter par deux ou trois grossistes en plus quand elles passent par des marchés de gros intermédiaire (Chohin-Kuper et Doukkali, 2006). Ces multiples intervenants apparaissent dans des réseaux d'organisation complexe qu'il est difficile de décrire tant les situations peuvent être différentes. En outre, ils restent relativement peu visibles, car ils relèvent souvent du secteur informel et exercent plusieurs activités à la fois.

Ces derniers sont souvent accusés de participer à la désorganisation des filières et des producteurs et de profiter des asymétries d'information entre producteurs et consommateurs pour prélever des marges importantes et spéculer à certaines saisons sur les produits. Néanmoins cette multitude d'intervenants joue également un vrai rôle de services dans un contexte où les productions sont peu normées et où les technologies restent précaires. En effet, les grossistes du marché sont relativement dépourvus d'équipement et présentent un faible niveau de technicité. Ainsi on répertorie des collecteurs bord champs, parfois des stockeurs, des transporteurs ruraux-urbains, des grossistes, des mandataires, des peseurs, des loueurs de caisses, des transporteurs de caisses, des semi-grossistes et transporteurs intra-urbains, des courtiers de transport et de vente de production qui améliorent la mise en relation et des détaillants de plusieurs tailles. Ce sont donc des milliers d'emplois qui sont derrière cette segmentation d'activités. Lejars et Courilleau (2014) ont estimé le nombre de ces intervenants à 50 % du nombre de producteurs impliqués dans la filière oignons d'été de la région du Sais (2000 intermédiaires pour 4000 producteurs). Dans nos enquêtes quantitatives, 43 % des grossistes

interrogés à Salé déclarent avoir acheté leur marchandise à un premier grossiste (seulement 11 % à Rabat). 86 % des grossistes n'ont pas de moyen de transport (70 % à Rabat) et font donc appel à des prestataires de transport pour acheminer les productions.

Toutefois, tous ces intervenants n'apportent pas une forte valeur ajoutée à la filière et certains occupent des situations de rente. Ainsi, les mandataires des marchés de gros sont souvent accusés de ne pas faire leur travail de mise en relation de l'offre et la demande, mais tout juste de prélever la taxe communale (ils gardent 0,5 % des 7 % de taxe sur la vente, prélevé au marché de gros). Pour 90 % des grossistes de Salé et 66 % à Rabat, les services et équipements des marchés de gros sont insuffisants et plus de 80 % déclarent que la taxe n'est pas justifiée ; ils souhaitent majoritairement qu'elle soit diminuée.

Dans la répartition des charges tout au long de la filière, le coût de transport entre les bassins de production et le marché de gros représente un des coûts les plus importants, surtout pour des produits comme la tomate produite dans des régions éloignées. Les camions sont généralement loués par les grossistes (85 % des interrogés). Pour des camions de 10 tonnes, les coûts de transport de la tomate de la région Souss (550 km) varient entre 6000Dhs et 6500Dhs, peu importe la quantité transportée. Quant aux grossistes qui s'approvisionnent de la région Doukkala (250 km), les coûts de transport ne dépassent pas les 3000Dhs par chargement. Quand les productions (tomate ou menthe) viennent de la région de Bouleknadel-Gharb, il s'agit généralement de pick up appartenant soit au producteur soit aux grossistes qui transportent en moyenne trois tonnes par chargement. Selon nos enquêtes quantitatives, le transport est estimé entre 0,4 et 0,5 DH/kg (avec des maximums à 1,5 DH/kg).

Actuellement, les producteurs et les grossistes utilisent des caisses en plastique qui n'abîment pas les tomates stockées en bas. L'amélioration des conditions du transport a permis de réduire les pertes (la perte actuelle est estimée à 1 kg/caisse soit 3,5 %). Cette perte est prise en charge par le producteur. Il touche toujours le prix d'une caisse de 1 kg de moins que son poids réel. Dans les marchés de gros, c'est les grossistes qui prennent en charge les pertes. Le détaillant à son tour paie le prix d'une caisse de 1 kg de moins que son poids réel quand le produit arrive à son point de vente.

Le suivi des prix est des marges tout au long d'une filière est relativement rare dans les travaux académiques notamment parce que les coûts et les marges fluctuent fortement d'une saison à l'autre et d'un lieu à l'autre.

Dans le cas de la filière oignon du Saiss, Lejars et Courilleau calculent des coûts de transaction et de transport de 0,6 DH/kg pour les intermédiaires. 32 % du prix de vente au détail de l'oignon revient aux producteurs (calcul en période de prix bas). Déduit des coûts de production et de transaction à chaque maillon de la chaîne, ce serait 16 % de la valeur ajoutée nette du produit, idem pour les grossistes et plus de 60 % pour les détaillants (Lejars and Courilleau, 2015). Gergely (1997), sur des données beaucoup plus anciennes (1994) calculait des coûts de transaction et transport d'environ 0,30 DH/kg pour les produits tout-venant ne faisant pas l'objet d'un conditionnement particulier. Il donnait un coût du stockage frigorifique pour tous produits, de l'ordre de 0,30 DH/kg par mois ou 1 dh/kg pour une durée forfaitaire pouvant aller jusqu'à six mois (coût en prestation de service). Selon ses enquêtes, il détermine des marges brutes de 27 à 64 % au stade de gros selon les produits et les saisons (34 % pour la tomate), et de l'ordre de 20 à 36 % pour les marges brutes au détail (36 % pour la tomate). Ces différences doivent être mises au regard des volumes traités par ces acteurs. Selon Lejars et Courilleux, les volumes de transaction des grossistes sont 5 à 20 fois supérieurs aux volumes vendus par les producteurs ou les détaillants donc d'autant plus de marge en valeur absolue. D'après nos enquêtes

quantitatives sur les marchés de gros, le prix de tomates au kilo était en moyenne de 3,22 DH à Rabat, revendu à 4,38 DH contre 2,4 DH à Salé, revendue à 3,77 DH. Si on tient compte des coûts de transport déclarés (en moyenne 0,53 DH/kg à Rabat et 0,41 DH/kg à Salé), on calcule environ de 15 à 25 % de marge brute pour les grossistes de la tomate par rapport au prix de gros en sortie de marché (ce qui signifie bien moins par rapport à un prix au détail). Ce qui semble être donc inférieur aux résultats obtenus en 1994, c'est-à-dire 20 ans plus tôt. Ceci suggérerait que la part des grossistes aurait fortement diminué ces dernières années. Notons que les moyennes cachent de fortes différences entre grossistes.

Dans une configuration de baisse des prix, le faible pourcentage de la valeur ajoutée au producteur peut être sérieusement problématique pour le maintien de petits pour moyens producteurs.

Au niveau des détaillants, la marge peut rapidement s'effriter le long de la chaîne des détaillants. En effet il n'est pas rare quand les prix sont bas pour un produit agricole particulier que de petits détaillants plus ou moins informels (marchands ambulants, mais aussi petites épiceries) apparaissent dans différents quartiers et rue pour vendre ces produits. Ils achètent des petits volumes à d'autres détaillants et font des marges très faibles jusqu'à ce que le prix ré-augmente et ne leur permette plus financièrement de s'approvisionner. Ce fonctionnement est dépendant des liquidités de ces petits détaillants et du prix du produit concerné. Ainsi apparaissent et disparaissent des places de vente dans toute la ville au fur et à mesure des produits et des saisons.

### III. La gestion de la qualité sanitaire pour l'approvisionnement des produits agricoles frais dans l'agglomération de Rabat/Salé

Pour une approche plus complète de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des villes, nous nous sommes intéressés à la dimension sanitaire de l'approvisionnement alimentaire. Comme vu précédemment, dans les SDA au Maroc, les produits sont toujours vendus majoritairement en "vrac". De plus, nombreuses exploitations agricoles ne sont pas enregistrées. Dans ce contexte, il devient difficile de mettre en place un système de traçabilité sur les produits, pourtant nécessaire dès lors qu'on aborde le contrôle du risque sanitaire des aliments. Ainsi la régulation sanitaire au Maroc reste émergente. Si elle a évolué ces dernières années notamment dans un objectif d'harmonisation avec la régulation européenne (Ait Hou et al., 2015), les différentes lois afférentes sont difficilement mises en application.

Pourtant depuis plusieurs années déjà, les consommateurs marocains semblent exprimer une préoccupation croissante pour la qualité sanitaire des aliments et notamment des fruits et des légumes. Néanmoins, très peu d'études se sont réellement penchées sur cette question. D'autant que dans un contexte où il existe une faible différenciation de la qualité pour les produits alimentaires, où les contrôles sanitaires sont encore faibles et où les labels publics et privés sont peu développés, cette préoccupation n'est pas aisément révélée par une différenciation dans les pratiques d'achats.

Dans ce qui suit, nous cherchons à comprendre dans quelle mesure et par quelles modalités de comportements d'achats, les consommateurs gèrent ou réduisent en partie leur incertitude face au risque sanitaire des produits qu'ils consomment. Pour garder une compréhension d'ensemble, nous choisissons de nous intéresser aux trois mêmes produits que dans le chapitre précédent : la tomate, la menthe et le poulet. Ici, la menthe sert de référence dans la mesure où il est communément admis au Maroc que ce produit présente d'importants problèmes en termes de qualité sanitaire. La surutilisation des pesticides et l'utilisation des eaux usées non épurées pour la culture de la menthe ont été de nombreuses fois relayées par les médias, et a conduit à une forte baisse de la consommation de menthe dans les villes depuis une dizaine d'années (Rais et al., 2016). Cette prise de conscience des consommateurs pour la qualité sanitaire de la menthe peut être potentiellement transposée à d'autres produits alimentaires comme la tomate et le poulet.

#### 1. L'émergence d'une régulation sanitaire pour les produits frais

La législation marocaine sur l'alimentation date des années 1970, notamment avec la loi (N°008-71 du 12 octobre 1971) sur le contrôle des prix et des conditions de vente, suivie de la loi (N°009-71) relative aux stocks de sécurité. Elle s'est accompagnée par la suite, dans les années 1980s, d'une loi sur le contrôle et la répression des fraudes (loi 13.83 a été promulguée par le dahir N°1-83-108 du 5 octobre 1984) (Ait Hou et al., 2015). Malgré des conditions exigées relativement faibles, leur mise en application restait sommaire.

La régulation publique pour la qualité sanitaire a surtout évolué ces dernières années. En effet, suite à des crises sanitaires médiatisées (apparition de maladies animales, de virus, intoxications, présence élevée de résidus de pesticides dans la menthe), le gouvernement a élaboré une série de lois pour un meilleur contrôle sanitaire des produits. Premièrement, en 2009, une loi stipule la création de l'Office National de la Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires (ONSSA), comme nouvel organisme sous la tutelle du ministère de l'Agriculture,



mais autonome financièrement, qui se doit d'intervenir tout au long de la chaîne alimentaire : production, transformation, transport, commercialisation et consommation. Outre le suivi et le contrôle des aliments (surveillance, analyses, inspections d'hygiène), l'ONSSA a également pour mission de procéder à l'homologation des intrants (pesticides, engrais), à la certification des semences, au contrôle des produits pour l'alimentation des animaux et à la délivrance des agréments sanitaires aux établissements qui produisent, importent ou exportent les produits alimentaires (loi 25-08, 2009).

Dans la continuité de cette première loi et dans un objectif d'harmonisation avec la réglementation européenne - étant donné le poids des exportations alimentaires du pays<sup>3</sup> vers l'Europe - une loi relative à la sécurité sanitaire des produits alimentaires a été promulguée en mars 2010. Cette loi détermine « *les conditions dans lesquelles les produits primaires, les produits alimentaires et aliments pour animaux doivent être manipulés, traités, transformés, emballés, conditionnés, transportés, entreposés, distribués, exposés à la vente ou exportés pour être qualifiés de produit sûr* », elle établit « *des règles générales d'hygiène, de salubrité, d'utilisation des produits de nettoyage et de désinfection, les seuils de contamination admissibles* », et indique « *les règles obligatoires d'information du consommateur notamment par l'étiquetage* » (loi 28-07, 2010). De plus, cette loi rend obligatoires la norme marocaine HACCP (norme NM 08.0.002) et la traçabilité dans les filières. Dès lors, la responsabilité de la sécurité sanitaire des produits et du contrôle de qualité, préalablement sous l'autorité de l'Etat (en particulier du Ministère de l'Agriculture) est transférée aux firmes en les obligeant à mettre en place des systèmes d'autocontrôle et de gestion de la qualité.

L'ONSSA est alors chargé d'octroyer les autorisations sanitaires aux établissements chargés de la traçabilité et de l'étiquetage des produits alimentaires. La loi définit des sanctions<sup>4</sup> pour toute personne qui ne respecte pas les conditions des nouvelles réglementations, à savoir la commercialisation de produits jugés « *dangereux pour la vie ou la santé humaine ou animale* » (loi 28-07, 2010), non-conformité de l'étiquetage des produits alimentaires, non-possession de l'agrément sanitaire pour une entreprise.

Pour agir davantage sur l'amont productif, deux autres textes juridiques sont apparus récemment. Premièrement un arrêté (156-14, janvier 2014) fixant les limites maximales autorisées de résidus (LMR) des produits phytosanitaires dans ou sur les produits primaires et les produits alimentaires. L'arrêté sur les LMR définit, à travers une liste, le seuil maximal de résidus de produits phytosanitaires par produit. Les normes marocaines pour les LMR et les délais avant récolte (DAR) sont celles du "Codex Alimentarius" créé par l'ONU, la FAO et l'OMS, parfois légèrement modifiées. Deuxièmement, une loi (39-12, janvier 2013) relative à la production biologique des produits agricoles et aquatiques. La loi "fixe les règles de production, de préparation et de commercialisation des produits [...] issus du mode de production biologique et détermine les obligations des opérateurs qui entendent faire bénéficier leurs produits de la mention « produit biologique »". Elle définit donc un cahier des charges pour la production biologique, qui s'apparente fortement à celui de l'agriculture biologique en Europe. Il est homologué par la commission nationale de la production biologique (décret n° 2-13-358 du 10 mars 2014) composée entre autres de représentants de l'État, de l'INRA, de l'ONSSA, de l'Agence de Développement Agricole (ADA), de l'Établissement Autonome de Contrôle et de

<sup>3</sup> Les exportations alimentaires représentent 33,3 millions de dirhams et 18 % des exportations totales au Maroc en 2013. La tomate est le premier produit exporté et représente pratiquement 11 % de ces exportations et les agrumes, second produit exporté, représentent presque 10 % (Ait Hou et al., 2015).

<sup>4</sup> allant de 15 jours à 6 mois d'emprisonnement et de 5 000 à 100 000 dirhams (de 460 à 9190 euros)

Coordination des Exportations (EACCE) et de 4 représentants des organisations professionnelles ou interprofessionnelles de la filière concernée.

## 2. Les risques sanitaires avérés sur les productions agricoles

Dans la mesure où les contrôles sur les productions au niveau national sont relativement absents, il existe peu de documentation qui relate les problèmes sanitaires existants dans les filières marocaines.

### A. LE CONTROLE CHEZ LES PRODUCTEURS

Un des objectifs du service de protection des végétaux de l'ONSSA est d'intervenir auprès des producteurs via des "tournées phytosanitaires" à travers lesquelles il donne la liste des produits homologués aux producteurs en leur expliquant les doses et les délais avant récolte (DAR) à respecter. Environ 2 000 tournées sont réalisées par an à l'échelle nationale, par 45 services comprenant chacun 3 à 4 employés, ce qui équivaut environ à 1,5 tournée par jour par employé. Les pesticides sont homologués par rapport à leur utilisation sur un produit agricole précis : par exemple, un insecticide qui est homologué pour la tomate ne le sera pas nécessairement pour une autre production. D'après notre entretien avec l'ONSSA de Rabat, il existe de nombreux problèmes de dépassements des LMR et des DAR, essentiellement liés à des "extensions d'usage", c'est-à-dire qu'un pesticide homologué pour un produit agricole est utilisé sur d'autres produits agricoles. Concernant les producteurs, la Direction de la Protection des Végétaux et des Contrôles Techniques et de la Répression et des Fraudes (la DPVCTRF, remplacée par l'ONSSA en 2008) a lancé en 2005 un programme sur 5 ans qui organisait des journées de formation et de sensibilisation. Ce programme a été repris par la FAO pour la période 2010-2014 avec la création de Field Farmer School ou "écoles aux champs", d'associations puis de coopératives pour que les producteurs puissent accéder à des subventions et du matériel afin d'améliorer leur rendement et leur revenu. Ce même service de protection des végétaux a récemment créé le "registre phytosanitaire", que l'ONSSA distribue lors de ses visites sur les parcelles agricoles : le producteur doit alors le remplir en donnant des informations sur son exploitation (localisation, superficie, cultures, irrigation...) et sur l'utilisation des pesticides (type de produit, fournisseur, dose, date d'utilisation et de récolte). L'ONSSA conseille également les producteurs sur les fournisseurs d'intrants homologués. Selon le service de protection des végétaux de l'ONSSA de Settat, les produits homologués ne sont pas plus chers que les produits non homologués, mais le marché de contrebande est important. Le registre phytosanitaire est distribué depuis 2013, il deviendra obligatoire en 2017.

A titre d'exemple, selon la Direction Régionale de l'Agriculture Chaouia-Ouardigha (2011), les producteurs de menthe de la région font 38 applications de pesticides pendant le cycle de la culture, environ 80 % de ces applications sont à base d'insecticides" (DRA Chaouia-Ouardigha, 2011). Sauf erreur, cela signifie qu'il y aurait en moyenne 38 traitements tous les 3 mois (car il y a en moyenne 4 cycles de culture par an), soit 152 traitements phytosanitaires par an. Ce chiffre est 3 fois supérieur à celui révélé par l'étude de Tanji (Tanji, 2008) qui décrivait déjà les 50 traitements par an comme excessifs. Il faut savoir que les pesticides sont particulièrement utilisés l'été, et réciproquement très peu utilisés l'hiver ; en effet, les maladies et les ravageurs se développent surtout avec la chaleur et l'humidité. Selon nos entretiens avec l'ONSSA, les producteurs ont un réel manque de formation. Les délais avant récolte sont rarement respectés pour les produits qui alimentent le marché domestique. C'est le prix du marché qui définit souvent le jour de récolte. Par ailleurs, nombreux producteurs ne savent pas lire et ne peuvent se référer aux indications des étiquettes des produits (fréquence, doses...).

## B. LE CONTROLE DANS LA FILIERE

Parallèlement à cette intervention sur les parcelles agricoles, l'ONSSA contrôle la qualité sanitaire des produits alimentaires au niveau de la commercialisation. C'est le service de contrôle des produits végétaux et d'origine végétale qui procède à l'analyse d'échantillons récupérés dans les stations de conditionnement, sur les marchés de gros, sur les marchés municipaux et dans les grandes et moyennes surfaces (GMS).

Aujourd'hui, pour pouvoir exporter, un producteur doit donner la géolocalisation de son exploitation pour être enregistré, les résultats des analyses de l'autocontrôle, et il devra bientôt fournir le registre phytosanitaire rempli. Dans les stations de conditionnement parfois exportatrices, des échantillons sont systématiquement prélevés par l'\* avant chaque exportation (spécifiquement sur la menthe), pour s'assurer que le produit répond aux différentes normes des pays importateurs. Selon nos entretiens à l'ONSSA, s'il y a un problème de dépassement des LMR à l'exportation et que le produit est rejeté du pays importateur, c'est le Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF), un organisme européen de contrôle des produits alimentaires importés, qui contacte l'ONSSA, qui elle, remonte jusqu'à l'exportateur et au producteur. A titre d'exemple, lorsque les premiers problèmes de résidus de pesticides sur la menthe<sup>5</sup> sont apparus il y a une dizaine d'années, l'Union européenne a décidé de passer le taux d'échantillons contrôlés de 1 % à 10 %. L'ONSSA a alors demandé aux producteurs de menthe de faire eux-mêmes des analyses, un autocontrôle à leurs frais, en passant par des laboratoires privés. Ces analyses sont ensuite vérifiées par l'Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE). Si les analyses de l'EACCE montrent que les LMR sont trop élevés, l'ONSSA met en place les sanctions prévues à cet effet : avertissement puis interdiction d'export. Au bout de 3 ans d'autocontrôle, l'Union européenne a repassé sa part d'échantillons analysés à l'importation à 1 %<sup>6</sup>.

Cependant, pour les produits destinés au marché local, le contrôle est beaucoup moins efficace : d'une part les analyses d'échantillons sont rares (uniquement sur les produits les plus consommés, quelques échantillons dans les souks, mais jamais dans les épiceries) et d'autre part, aucune sanction n'est prise, car le produit n'est pas traçable jusqu'au producteur. Les contrôles de l'ONSSA le long de la filière (amont productif, marchés de gros, détaillants) sont encore peu nombreux, car récents et difficiles à mettre en place. De nombreux intermédiaires interviennent, spécialement entre les grossistes et les détaillants, ce qui rallonge le circuit d'approvisionnement, diminue fortement le revenu du producteur, et complique la fiscalité et la traçabilité des produits, car les contrats sont oraux. Même si le produit est traçable, le producteur n'est pas sanctionné. Il le sera probablement une fois le registre phytosanitaire devenu obligatoire en 2017.

Aujourd'hui, les GMS sont obligées de s'approvisionner dans les stations de conditionnement, car tous les produits ou presque y sont contrôlés et traçables. À terme, les marchés de gros devront

<sup>5</sup> Sur les dix dernières années, le Maroc exporte en moyenne 5 000 tonnes de menthe par an. 98 % de l'exportation concerne la menthe fraîche, contre 2 % pour la menthe séchée. Environ 5 tonnes de menthe biologique sont exportées par an, soit seulement 0,1 % du volume total de menthe exportée

Ait El Mekki A. (2014). Étude de la commercialisation de la menthe au Maroc. *FAO report*. Rome (Italy).

<sup>6</sup> Selon "Médias24" (2015), un site Internet marocain d'information économique, "sur les dix dernières années, 50 notifications du RASFF ont ciblé la menthe fraîche" et "depuis Janvier 2014, 11 cas de non-conformité aux normes européennes par rapport aux pesticides ont été signalés concernant la menthe fraîche exportée par le Maroc".

également vendre uniquement des produits traçables jusqu'au producteur, pour pouvoir mettre en place un réel contrôle sanitaire avec d'éventuelles sanctions pour les producteurs qui ne respectent pas les normes. Cependant ceci est difficile à instaurer dans les marchés de gros, car leur gestion dépend du ministère de l'Intérieur, or la gestion des stations de conditionnement dépend du ministère de l'Agriculture, et la communication entre les deux ministères n'est pas évidente.

Par ailleurs, sur le plan des effectifs, même si le budget consacré à cet établissement a connu une évolution de 40 % depuis sa création, il reste un manque criant en moyens humains et matériels. En 2010, l'office comptait environ 1 400 contrôleurs de terrain ; en 2015, avec les départs à la retraite non remplacés, on compte plus qu'environ 1 100 contrôleurs. En guise d'illustration, le manque de moyen de l'ONSSA se traduit par une externalisation d'une partie de ces prérogatives et missions. L'ONSSA s'appuie alors sur d'autres organismes pour l'ensemble des missions des prélèvements des produits à l'exportation : il s'agit de 4 ou 5 sociétés privées agréées sous un cahier des charges de l'ONSSA qui ont pour mission de mettre en œuvre les prélèvements. D'ailleurs, ce sont les sociétés exportatrices qui paient, ce n'est pas l'ONSSA qui prend en charge les coûts. Pour le marché interne, l'office reste responsable de l'ensemble des contrôles. En pratique, sans les moyens pour contrôler, l'agence en est encore à faire de la sensibilisation.

Ainsi, si la production agricole pour l'export est globalement très surveillée, les écarts de triage d'une part et la production pour le marché intérieur ne présentent pas le même souci de contrôle (Codron et al., 2014). Les produits de synthèse présents sur la grande majorité des produits frais commercialisée au Maroc – et finalement consommés par les ménages – auraient d'importants effets nuisibles sur la santé : développement de cancers, défaillance du système immunitaire, hormonal et cérébral, malformation des fœtus, stérilité, modification de l'ADN. Faute de réglementations et de contrôles efficaces, la consommation de certains produits représente un danger pour la santé d'une population de plus en plus consciente des risques, et par conséquent davantage exigeante sur la qualité des produits alimentaires.

### **3. Les modalités d'achats pour résoudre le manque de contrôle sanitaire**

#### **A. LA PRISE DE CONSCIENCE PROGRESSIVE DES CONSOMMATEURS**

Afin d'évaluer la préoccupation des consommateurs pour les risques sanitaires, il est nécessaire de prendre en compte deux principaux critères : il faut d'abord que le consommateur soit conscient de l'existence d'un problème sanitaire et qu'il l'évalue par la suite comme dangereux pour sa santé. Si très peu de travaux ont déjà été réalisés sur la préoccupation de la qualité sanitaire au Maroc, deux études se sont cependant intéressées au sujet.

Premièrement, le travail de Mounir (2004) s'intéresse à la perception des risques sanitaires pour les produits alimentaires par le consommateur marocain et étranger. Ses enquêtes de consommateurs à Rabat et Marrakech portent en particulier sur les lieux d'approvisionnements. Ses résultats révèlent que plus le commerce est formel, plus les consommateurs ont confiance dans la qualité sanitaire des aliments vendus : ainsi 93 % estiment que les vendeurs ambulants présentent de forts risques pour la qualité sanitaire, contre 10 % pour le souk traditionnel et 3 % pour les épiceries et supermarchés. L'ensemble des réponses montrent une prise de conscience des risques sanitaires chez les consommateurs même si les pratiques d'achat ne concordent pas nécessairement avec cette préoccupation pour différentes raisons.

La seconde étude de Rais et al. (2015) s'intéresse à la préoccupation des consommateurs marocains pour la qualité sanitaire de la menthe. L'enquête a été menée dans 3 quartiers de Casablanca (*Maarif, Bab Marrakech et Sidi Bernoussi*) et 2 quartiers de Meknès (*Hamria et Bassatine*), représentatifs de différentes classes socio-économiques. Au total, 368 consommateurs de menthe ont été interrogés dans les souikas et les cafés, ainsi que 32 gérants de cafés et 26 vendeurs de menthe dans les souikas. Les résultats montrent que 85 % des consommateurs interrogés sont effectivement conscient des problèmes de qualité sanitaire sur la menthe (toutes classes sociales confondues) et 40 % des consommateurs interrogés ont baissé leur consommation de menthe. Dans un second temps, l'étude évalue le consentement à payer des consommateurs pour une menthe de meilleure qualité (raisonnée ou biologique). Selon les résultats, 70 % des consommateurs sont prêts à payer au moins 1 DH supplémentaire pour un thé à la menthe raisonnée (qui coûte généralement entre 6 et 10 DH), et 86 % sont prêts à payer 1 DH supplémentaire pour une robta (botte) de menthe raisonnée, soit le double du prix actuel. Au niveau des commerçants, 24 vendeurs sur 27 dans les souikas sont intéressés pour acheter de la menthe raisonnée plus cher, à hauteur de 1 DH la robta (au lieu de 0,5 DH en moyenne) et 27 gérants de cafés sur 32 sont prêts à payer de la menthe raisonnée plus cher (en moyenne 3,3 DH la robta au lieu de 1,2 DH).

D'après nos propres enquêtes, et de manière générale, 76 % des personnes interrogées considèrent qu'il existe des risques sanitaires sur les produits alimentaires au Maroc. Parmi les produits, 37 % des consommateurs citent les produits en conserve perçus comme néfaste pour la santé. Selon eux, les conservateurs qu'ils contiennent sont les principaux produits cancérigènes. Les viandes (surtout les viandes rouges) sont également jugées de mauvaise qualité sanitaire (selon 20 % des consommateurs). Pour 19 % des consommateurs, la précocité des fruits et légumes est considérée comme un mauvais signe en termes de qualité sanitaire et preuve de l'utilisation excessive des produits chimiques, elle représente, par conséquent, un danger pour leur santé.

Ces inquiétudes sont transmises aux consommateurs principalement via les émissions de la télévision et la radio, qui donnent beaucoup d'importance aux sujets liés à la santé du consommateur. Les sites Internet et les réseaux sociaux jouent également un rôle important dans la prise de conscience des risques liés à la santé, surtout pour les jeunes consommateurs.

## **B. PREOCCUPATION POUR LA QUALITE SANITAIRE DE LA MENTHE ET SON INFLUENCE SUR LES COMPORTEMENTS D'ACHAT**

Concernant la menthe, les scandales liés à sa qualité sanitaire ont poussé certaines personnes à s'éloigner de la consommation de ce produit. Nos enquêtes ont révélé de fortes inquiétudes des consommateurs marocains par rapport à ce sujet, puisque 28 % des enquêtés ne consomment pas (ou plus) la menthe et une grande partie de ceux qui la consomment encore (avec une fréquence d'achat de 1 à 2 fois par semaine en moyenne), trouvent qu'elle est de moyenne (29 % des enquêtés) ou de mauvaise qualité sanitaire (21 % des enquêtés) et représente un risque moyen à élevé pour leur santé. Une grande proportion des consommateurs (50 % de l'échantillon) ont confirmé que la source de leurs inquiétudes est liée à l'utilisation excessive des pesticides et des eaux usées durant la production de la menthe. 50 % des distributeurs de menthe enquêtés confirment que leurs volumes de vente baissent ces dernières années et la plupart d'entre eux pensent que c'est dû principalement au problème de la qualité sanitaire. Néanmoins la qualité sanitaire de la menthe est difficilement repérable par une évaluation directe et les caractéristiques potentiellement visibles rentrent souvent en contradiction avec les caractéristiques distinctives de la qualité gustative : la couleur, la texture rugueuse des feuilles et

l'absence de trous ou d'insectes sur les feuilles sont à la fois perçus comme un signe de qualité gustative, mais rend suspecte la qualité sanitaire de la menthe. Pour 82 % des enquêtes, cette évaluation directe est de toute façon insuffisante pour juger de la qualité sanitaire de la menthe. Afin de diminuer leur incertitude, 32 % des consommateurs se basent sur la confiance et la relation personnelle créée avec le vendeur à qui ils achètent d'une façon régulière, selon la convention domestique. Ce type de convention est mobilisé par des personnes de différentes catégories socio-économiques (classe populaire, moyenne ou aisée) qui ont l'habitude d'acheter au marché traditionnel. 12 % des consommateurs enquêtés se réfèrent à la réputation des vendeurs dans le quartier, c'est à dire la convention d'opinion. Enfin certains consommateurs (4 % de notre échantillon), qui ont un niveau d'étude élevé et qui sont conscients du problème de la qualité sanitaire de la menthe, se réfèrent à la convention industrielle, basée sur le respect des normes, et achètent la menthe chez les distributeurs modernes. Notons que le prix du bouquet de menthe (robta) étant unique sur le marché, la convention marchande n'est jamais mobilisée. Dans le cas de la qualité sanitaire de la menthe, les pratiques post-achats sont perçues comme primordiales pour réduire le risque sanitaire, 55 % des consommateurs enquêtés lavent la menthe avant consommation.

### **Encadré 2 : L'évaluation indirecte de la qualité des produits : une grille d'analyse inspirée de l'économie des conventions**

Afin d'évaluer la qualité sanitaire d'un produit alimentaire, le consommateur peut se baser sur des méthodes d'évaluation directe (la vue, le touché, l'odorat). Cette évaluation directe peut ne pas être suffisante, notamment quand il s'agit de risques bactériens ou de résidus de traitements chimiques. Dans un contexte où les arrangements institutionnels formels pour résoudre les incertitudes de mesure de qualité (Barzel, 1982) sont difficilement mis en application, les consommateurs font appel à des méthodes d'évaluation indirecte de la qualité issue de conventions cognitives collectives.

Pour analyser ces formes de coordination non marchandes développées par les consommateurs nous mobilisons ici l'approche de la théorie de l'économie des conventions (Boltanski and Thévenot, 1991). Cette approche cherche à justifier les modalités d'achat en se référant à différents mondes :

- Le monde marchand : dans ce monde, c'est le fonctionnement du marché qui résout l'incertitude. Les personnes qui se réfèrent à ce monde cherchent toujours le meilleur prix afin de réaliser l'échange en situation d'incertitude. Dans ce monde, les relations personnelles n'ont aucune importance, la transaction ne repose que sur l'objectivité des biens échangés.
- Le monde domestique : dans ce monde, les accords en situation d'incertitude se réalisent en se basant sur la confiance créée entre les gens. La justification des décisions prises repose principalement sur la nature des relations entre les personnes et la confiance joue donc le rôle du garant qui résout l'incertitude.
- Le monde d'opinion : La réputation est la clé de la réussite des accords en situation de doute dans ce monde. La personne qui se réfère à ce monde repose sur l'opinion des autres pour prendre une décision.
- Le monde industriel : le monde industriel s'appuie sur des objets techniques et les méthodes scientifiques (les normes, signes de qualité et labels...). La prise de décision de l'échange repose sur la compétence du partenaire et l'incertitude se résout grâce à l'efficacité et la performance de l'autre.
- Le monde civique : l'acteur principal dans le monde civique est la collectivité. Ce qui est juste correspond à ce qui est conforme à l'intérêt général de la société et la prise de décision en situation incertaine se base, en général, sur les lois et l'intervention étatique.
- Le monde inspiré : dans ce monde, c'est le côté spirituel qui domine. La justification des décisions prises en situation d'incertitude se base sur les croyances et les convictions. Dans ce monde, la religion joue un rôle particulièrement important, puisqu'une personne croyante

va toujours se diriger vers les fondements de sa religion afin de chercher ce qui est juste. Les mondes mobilisés pour justifier un mode de coordination sont rarement purs. Il existe de multiples combinaisons entre ces six mondes qui jouent le rôle de compromis sur lequel la décision peut être basée. Par ailleurs, il peut apparaître des dénonciations de ces compromis ou mondes mobilisés. Ceci apparaît quand une personne, suite à un changement dans son mode de vie, ses convictions, ses priorités, passe d'un monde de référence à un autre pour s'adapter au nouveau contexte. Ce cadre largement simplifié de la théorie des conventions va nous permettre d'analyser les modalités d'achat des consommateurs interrogés dans notre enquête quant à leur gestion de l'incertitude de la qualité sanitaire des tomates, poulet et menthe.

Concernant la qualité sanitaire de la tomate, 70 % des consommateurs trouvent qu'il n'y a aucun problème, alors que pour 30 %, la qualité sanitaire de la tomate n'est pas bonne et peut représenter un risque faible à moyen pour la santé. La principale cause de cette inquiétude, d'après 60 % des enquêtés inquiets, est liée à l'utilisation excessive des pesticides par les producteurs de la tomate. D'une façon similaire au cas de la menthe, la convention domestique est mobilisée, dans le cas de la tomate par ces consommateurs qui ont beaucoup de doutes par rapport à la qualité sanitaire de la tomate afin de prendre la décision d'achat. D'autres conventions sont également mobilisées par certains consommateurs telle que la convention industrielle au travers des normes des supermarchés (3 % des enquêtés). Pour tous les autres, c'est la recherche du meilleur prix qui prime pour le choix du lieu d'achat. Le lavage de la tomate après l'achat représente la principale opération réalisée, par 82 % des consommateurs, afin de diminuer l'incertitude vis-à-vis la qualité sanitaire. D'autres pratiques telles que l'utilisation de quelques gouttes de l'eau de javel pour le lavage de la tomate ou la non-consommation de la peau sont utilisées par les consommateurs très exigeants en termes de qualité sanitaire de la tomate (9 % de notre échantillon).

Concernant le poulet, 73 % des enquêtes expriment des inquiétudes liées au sujet de la qualité sanitaire. Ils trouvent que le poulet représente un risque très élevé pour la santé. D'après 24 % des enquêtes, le principal problème du poulet est lié à la méthode d'élevage, qui est jugée non naturelle, ce qu'ils appellent « une croissance artificielle ». Pour d'autres consommateurs (16 % de l'échantillon), le problème sanitaire du poulet est dû à la propagation des virus et des maladies dans le cheptel de la volaille. Pour le cas du poulet, les outils mobilisés pour diminuer l'incertitude seront très différents en passant du marché traditionnel au marché moderne, car, contrairement au cas de la menthe et de la tomate, le poulet n'est pas vendu dans le même état dans les deux marchés : il est souvent vendu vivant au marché traditionnel, alors qu'il est toujours abattu et emballé au marché moderne. Pour 63 % des consommateurs, le fait de voir le poulet vivant avant de l'acheter est une condition nécessaire pour choisir le produit, ceci n'est possible qu'au marché traditionnel, sachant que dans ce marché, le prix du poulet dépend de son poids avant abattage. Dans le marché traditionnel, avant de choisir le produit, le consommateur va choisir d'abord le vendeur, ce choix est fait en se basant seulement sur l'hygiène du magasin (convention industrielle). Cette convention est également appliquée par les consommateurs qui exigent l'existence du tampon du vétérinaire de l'état sur la viande achetée. Par ailleurs, l'abattage halal ne peut pas se réaliser par les grandes entreprises qui se basent sur l'utilisation des machines. Cette conviction empêche certains consommateurs d'acheter aux supermarchés un poulet déjà abattu, ce qui montre le rôle de la convention inspirée dans le choix du lieu d'achat. Enfin, pour certains consommateurs, qui ont des moyens financiers limités, la mobilisation de la convention marchande n'est apparue qu'avec l'augmentation des prix, avant ils se basaient sur l'hygiène du

magasin ou sur la confiance envers le vendeur. Dans ce cas on parle d'une dénonciation de la convention domestique ou industrielle en faveur de la convention marchande.

### **C. LA PLACE DES ECHANGES INTRAFAMILIAUX OU DE L'AUTOPRODUCTION COMME GARANTIE DE LA QUALITE DES PRODUITS ALIMENTAIRES**

Presque la totalité de notre échantillon (91 %) a de la famille à la compagne, mais ça n'implique pas forcément qu'ils échangent des produits alimentaires avec eux. Toutefois, pour 50 % des consommateurs enquêtés, l'échange intrafamilial est très fréquent et fait partie de leur mode d'approvisionnement en produits alimentaires. Plusieurs types de produits sont échangés : des produits laitiers (lait, lait fermenté, beurre fermenté...), poulet beldi (poulet fermier), céréales (blé, orge...) ainsi que certains fruits et légumes (prune, pêche, fève, petit pois...). La nature des produits échangés dépend principalement de la zone d'origine de la personne et par conséquent des produits les plus cultivés dans cette zone. Cet échange peut avoir lieu sans aucune contrepartie, c'est une façon de montrer la générosité des ruraux et de prouver qu'ils sont très heureux de la visite de leur famille. Dans ce cas la qualité des produits offerts est assurée par la confiance qui existe entre les membres de la famille (convention domestique). L'échange des produits alimentaires peut également faire partie d'une relation donnant-donnant, basée également sur la confiance (convention domestique) où les ruraux offrent des produits alimentaires et les urbains ramènent avec eux (ou envoient avec quelqu'un de la famille) leurs vieux vêtements, des produits électroniques utilisés (électroménagers, portable, télévision...) et des produits alimentaires raffinés (huile, sucre, sel...). En ce qui concerne le cas des trois produits choisis pour notre étude, on a remarqué qu'il n'y a pas une importante influence sur l'achat de la menthe et la tomate, puisqu'ils n'étaient pas évoqués comme étant des produits échangés. Pour le cas du poulet, il peut être substitué par le poulet beldi de temps à autre et pour certains consommateurs qui ne consomment plus le poulet roumi (poulet industriel) pour des raisons sanitaires, le poulet beldi représente une solution alternative occasionnelle.

L'autoproduction est un mode d'approvisionnement très fréquent chez les ruraux, qui sont en majorité des agriculteurs, alors que pour les urbains, ce n'est pas si évident, c'est très rare de trouver des personnes qui produisent ce qu'ils mangent. Durant nos enquêtes, on a trouvé que, pour 89 % des enquêtés, l'autoproduction est impossible à réaliser, pour l'une des deux principales raisons : espace insuffisants dans les appartements et souvent l'absence de jardins pour la plupart des maisons, ainsi que l'absence du savoir-faire pour réussir la production. Pour le reste de notre échantillon (11 %), on ne peut pas dire que l'autoproduction est considérée comme un vrai mode d'approvisionnement en produit alimentaire, puisque 8 % des enquêtés ne produisent que de très faibles quantités de plantes aromatiques et médicinales, y compris la menthe pour certains, ces plantes sont souvent cultivés dans des petits pots à l'intérieur des maisons (dans les balcons ou les grandes fenêtres). Alors que pour 3 % des consommateurs, qui ont un peu plus d'espace, puisqu'ils ont des petits jardins autour de leurs maisons, ils ont la possibilité d'avoir quelques arbres fruitières et cultures potagères, mais toujours avec des faibles quantités, ce qui rend le recours au marché toujours nécessaire. Notons que les consommateurs qui adoptent l'autoproduction sont en général très exigeants en termes de qualité sanitaire et trouve que le faite de cultiver soi-même est beaucoup mieux que d'acheter un produit sur le marché sans savoir son origine.

### **D. LA PLACE DES LABELS POUR RESOUDRE L'INCERTITUDE SUR LA QUALITE**

La notion du label ne fait pas partie de la culture marocaine, c'est un nouveau concept récemment introduit sur le marché national. Durant nos enquêtes sur le terrain, on a constaté que presque la moitié de notre échantillon des consommateurs (45 % des enquêtés) ne connaît pas



la notion du label et ils n'ont jamais entendu parler d'un produit labellisé. Alors que pour l'autre moitié des enquêtés qui ont une idée sur l'existence des produits labellisés, seulement 17 % ont déjà acheté et consommé ce genre de produits, ces consommateurs sont souvent des gens instruits qui sont exigeants en termes de la qualité sanitaire. Il y a également ceux (22 % des enquêtés) qui veulent acheter des produits labellisés, surtout les produits bio, mais ne savent pas où les trouver. D'autres raisons empêchent certains consommateurs d'acheter les produits labellisés : d'une part le prix très élevé et d'autre part la faible confiance dans les certificateurs.

## Conclusion

---

L'analyse croisée des statistiques nationales sur l'armature urbaine et le niveau de production maraichère par région d'une part, et des données que nous avons collectées pour appréhender les flux d'approvisionnement des marchés de gros de Rabat d'autre part, indique une forte régionalisation de production des fruits et légumes au Maroc et par conséquent un allongement des chaînes d'approvisionnement de fruits et légumes frais pour les grands centres urbains marocains.

Il n'en a pas toujours été ainsi. Les zones de production maraichères étaient initialement situées soit dans les terres autour des grandes villes historiques (Fes, Meknes, Marrakesch) soit sur la côte atlantique septentrionale (entre Rabat et Essaouira), caractérisée par des conditions agro climatiques favorables et la proximité de grands centres de consommation (Raynal, 1951). Les cultures maraichères ont connu un essor concomitant au développement des villes et au changement des habitudes de consommation induit par le mode de vie urbain. La reconfiguration de ces zones de production au profit de la côte sud-atlantique (région du Souss) ou de l'Est de la méditerranée (région de Berkan) par exemple, est le fruit d'une conjonction de facteurs qui sont *a priori* déconnectés de la demande intérieure. En premier lieu, la politique de spécialisation régionale agricole, notamment dans la région du Souss, de Doukala, de Gharb et de Berkan) s'appuie sur une politique volontariste des années 1970 consacrée au développement prioritaire des périmètres irrigués et à la promotion de l'intensification des productions pour l'exportation (notamment légumes et agrumes). La tendance à l'accroissement de ce secteur s'est renforcée ensuite par le soutien aux investissements privés dans les différentes politiques agricoles successives jusqu'au Plan Maroc Vert adopté en 2008, notamment par l'utilisation des serres, rendant encore plus maîtrisable l'approvisionnement régulier des marchés par les opérateurs privés. D'abord orientés à l'export, les écarts de triage de ces zones de production constituent une grande partie de l'approvisionnement urbain (Codron et al., 2014) – profitant, entre autres, des bonnes infrastructures de transport qui maillent le pays. Ces productions sont donc venues concurrencer celles initialement produites dans les ceintures périurbaines. Mais, cette « délocalisation » des zones de production maraichère de la périphérie des villes vers des zones éloignées, est apparue comme une aubaine pour l'approvisionnement de nombreuses villes, desserrant l'étau de leur ceinture maraichère au profit de nouvelles zones d'urbanisation. Pour l'agglomération de Rabat, nous remarquons ainsi un mitage urbain progressif de l'espace rural selon une continuité qui rapproche Rabat de Témara et Skhirat (25 km vers le sud-ouest) et Salé de Kenitra (40 km vers le nord-est, le long de la côte atlantique). Néanmoins si la régression des surfaces agricoles périurbaines trouve son explication partielle dans l'extension urbaine, d'autres facteurs interviennent également comme l'épuisement de la nappe phréatique.

L'allongement des chaînes d'approvisionnement des villes a déjà été souligné par de nombreux travaux sur les changements structurels des SDA dans les PED (voir Reardon (2015) pour une synthèse des dynamiques de transformations des chaînes de valeurs dans les pays en développement). Les villes marocaines n'échappent donc pas à cette dynamique, même si les ressorts de cet allongement des SDA ne semblent pas trouver leur origine par les changements de la demande intérieure. Notons que cette délocalisation des zones de production a des conséquences en termes d'emplois et de répartition spatiale de la valeur ajoutée, qui n'est pas en faveur des zones périurbaines.

Au travers d'enquêtes qualitatives auprès des protagonistes concernés, une seconde partie des travaux de cette recherche cherchait à mieux comprendre les modalités d'articulation entre ville et zones de production agricole locales ou nationales en fonction des types de lieux de distribution, et la substituabilité ou complémentarité des réseaux d'échanges commerciaux entre ces zones et circuits. En tenant compte du type de produits, l'analyse apporte également des clés de compréhension sur l'articulation entre différentes échelles de production locale et nationale pour contribuer à la demande alimentaire urbaine. Nos résultats montrent que si l'origine des productions semble relativement identique pour les différents circuits traditionnels (épiceries, souk, marchands de rue) et modernes (supermarchés), il existe une vraie différence dans les pratiques d'approvisionnement. Les premiers se caractérisent par une multitude d'intermédiaires qui gèrent majoritairement des productions vendues en vrac, alors que la grande distribution intègre verticalement les filières pour s'assurer de la qualité de ses approvisionnements. Nous montrons également que la distance a encore un rôle majeur dans l'approvisionnement des villes, soit par ces coûts directs liés au coût de transport (location de camion et carburant) soit par ses coûts indirects comme l'incertitude sur les approvisionnements (qualité et régularité) et la nécessité de rapidement acheminer de certains produits très périssables. L'intégration de distance dans l'analyse économique semble donc primordiale, elle permet une meilleure compréhension des choix des acteurs. Ce constat paraît contradictoire avec un certain nombre de résultats de la littérature en économie du développement. Nous montrons que pour certains produits alimentaires spécifiques, notamment pour les produits très périssables, comme les légumes feuilles (laitue, épinard, etc.) et les plantes aromatiques (menthe, coriandre, persil) très utilisées dans la diète marocaine, seule la proximité géographique supporte les échanges commerciaux avec la ville. Au-delà des rôles économiques et sociaux de l'agriculture périurbaine souvent mis en avant pour légitimer l'agriculture périurbaine (Aubry et al., 2010), celle-ci joue encore un rôle très important dans l'approvisionnement des villes en produits périssables et sensibles (légumes feuilles et plantes aromatiques par exemple) répondant à un enjeu de sécurité alimentaire des consommateurs urbains notamment au travers de la nécessité de la diversification de leur diète alimentaire.

Étant donné la place des marchés informels dans l'approvisionnement alimentaire de Rabat, nous avons ensuite cherché à comprendre les défis et opportunités qu'ils représentent à la fois en termes de sécurité alimentaire et de nutrition pour les consommateurs urbains, ainsi qu'en termes d'emplois et de répartition de la valeur ajoutée dans l'espace. Nos résultats montrent que les SDA traditionnels et l'immense secteur informel de l'alimentation urbaine demeurent extrêmement dynamiques et résilients. On dénombre une multiplication de petits prestataires de services et intermédiaires de vente informels qui se greffent à la fois à l'intérieur du système institutionnalisé des marchés de gros ou en parallèle notamment dans les zones périphériques de l'agglomération (place de gros de Bouknadel, place de déchargements informels à Tamara et Salé, vendeurs de rue ambulants, etc.). Les données disponibles ne permettent pas de le montrer dans notre cas d'étude, mais il semble exister clairement comme dans d'autres études de cas (Raimundo et al., 2016), une corrélation entre ceinture de pauvreté repérée dans les communes entourant Rabat (Salé, Bouknadel, Temara), le niveau d'insécurité alimentaire et le niveau d'informalité du système alimentaire auprès duquel s'approvisionnent ces populations. Les multiples intervenants du secteur informels restent relativement mal connus. Ils se caractérisent par une pluriactivité, dans le secteur agricole ou non, et apparaissent dans des réseaux d'organisation complexe qu'il est difficile de décrire tant les situations peuvent être différentes. Ces derniers sont souvent accusés de participer à la désorganisation des filières et des producteurs et de profiter des asymétries d'information entre producteurs et consommateurs pour prélever des marges importantes et spéculer à certaines saisons sur les produits.

Néanmoins cette multitude d'intervenants jouent également un vrai rôle de services (stockeurs, transporteurs, balanciers, loueurs de caisses, transporteurs de caisses, courtiers de transport et de vente, etc.) dans un contexte où les productions sont peu normées et où les technologies restent précaires – les grossistes du marché de gros sont relativement dépourvus d'équipement et présente un faible niveau de technicité. C'est également dans le secteur formel des SDA, et notamment des mandataires des marchés de gros, que sont pointées des situations de rente. Ils sont souvent accusés de ne pas faire leur travail de mise en relation de l'offre et la demande, mais tout juste de prélever la taxe communale (ils gardent 0,5 % des 7 % de taxe sur la vente, prélevé au marché de gros). La multitude d'intermédiaires expliquent également les écarts de prix important entre le producteur et le consommateur. Néanmoins, le suivi des prix et des marges tout au long d'une filière est relativement rare dans la littérature notamment parce que les coûts fluctuent fortement d'une saison à l'autre et d'un lieu à l'autre. D'après nos enquêtes quantitatives sur les marchés de gros, on calcule environ de 15 à 25 % de marge brute pour les grossistes de la tomate par rapport au prix de gros en sortie de marché – bien inférieurs aux résultats obtenus en 1994 (FAO, 1997). Ceci suggérerait que la part des grossistes aurait diminué ces dernières années (notons que les moyennes cachent de fortes différences entre grossistes). Au niveau des détaillants, la marge peut rapidement s'effriter au travers de multiples détaillants en chaîne. En effet il n'est pas rare quand les prix de gros sont bas pour un produit agricole particulier que de petits détaillants plus ou moins informels (marchands ambulants, mais aussi petites épicerie) apparaissent dans différents quartiers et rue pour vendre ces produits. Ils achètent des très petits volumes à d'autres détaillants (de manière informelle) ou au marché de gros le plus proche (de manière formelle) et font des marges très faibles jusqu'à ce que le prix ré-augmente et ne le permette plus financièrement de s'approvisionner. Lors de grande fluctuation de prix, les acteurs les plus fragiles peuvent brusquement arrêter de vendre le produit en question et le remplacer par un autre, moins couteux et plus avantageux. L'existence et la pérennité des lieux de distribution dans les filières de fruits et légumes frais sont fortement dépendantes des niveaux de liquidité des acteurs et des niveaux de prix. De la même manière, on constate au niveau de la demande des consommateurs, une très forte élasticité de la demande par rapport aux prix et aux tranches de revenus pour les produits frais.

Enfin, dans une approche complète de la sécurité alimentaire et nutritionnelle des villes, nous nous sommes intéressés à la dimension sanitaire de l'approvisionnement alimentaire. Là encore nous constatons des circuits à deux vitesses. Pour les produits destinés à l'exportation, le contrôle sanitaire est systématique et efficace. En effet, les problèmes de résidus de pesticides à l'exportation restent des exceptions, qui sont sanctionnables, car le produit est traçable jusqu'au producteur. En cas de non-respect des normes sanitaires, le producteur est averti par l'ONSSA la première fois, et la deuxième fois il est interdit d'exporter jusqu'à ce qu'il montre des analyses conformes trois fois de suite. Cependant, pour les produits destinés au marché local, la régulation est récente et le contrôle est beaucoup moins efficace. La régulation sanitaire au Maroc a surtout évolué ces dernières années notamment dans un objectif d'harmonisation avec la régulation européenne (Ait Hou et al., 2015) avec la création en 2009 de l'Office National de la Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires (ONSSA). Outre le suivi et le contrôle des aliments (surveillance, analyses, inspections d'hygiène), l'ONSSA a également pour mission d'octroyer les autorisations sanitaires aux entreprises qui doivent mettre en place la traçabilité et de l'étiquetage de leurs produits alimentaires. Concernant la production nationale, un arrêté de janvier 2014, fixe pour la première fois, les limites maximales autorisées de résidus (LMR) des produits phytosanitaires dans ou sur les produits primaires et les produits alimentaires. Selon nos entretiens avec les institutions concernées, ces lois sont encore difficilement appliquées : les produits frais en vrac sont difficiles à tracer, les exploitations sont nombreuses et parfois non-

enregistrées, et une grande part des produits alimentaires sont distribués à travers les "marchés informels". Il est ainsi difficile de contrôler et de sanctionner les producteurs en cas de non-respect des LMR. De plus, le rôle de l'ONSSA, avec ses moyens limités, est encore très largement insuffisant au regard de la tâche qui lui incombe : d'une part les analyses d'échantillons sont rares (uniquement sur les produits les plus consommés, quelques échantillons dans les souks, mais jamais dans les épiceries) et d'autre part, aucune sanction n'est prise, car le produit n'est pas traçable jusqu'au producteur. Les contrôles de l'ONSSA le long de la filière (amont productif, marchés de gros, détaillants) sont encore peu nombreux, car récents et difficiles à mettre en place. Un certain nombre de producteurs sont analphabètes (ils ne peuvent donc pas lire les consignes sur les produits phytosanitaires) et ne sont ni formés ni sensibilisés à l'utilisation d'intrants chimiques. Ainsi, de nombreux producteurs ne respectent ni les LMR, ni les DAR, et l'ONSSA doit redoubler d'efforts pour informer et sensibiliser les producteurs. De plus, de nombreux intermédiaires interviennent, spécialement entre les grossistes et les détaillants, ce qui rallonge le circuit d'approvisionnement, complique la traçabilité des produits, car les contrats sont oraux. Même si le produit est traçable, le producteur n'est pas sanctionné. Faute de réglementations et de contrôles efficaces, la consommation de certains produits représente un danger pour la santé d'une population de plus en plus consciente des risques, et par conséquent davantage exigeante sur la qualité des produits alimentaires. Les résultats de notre travail d'enquêtes auprès des consommateurs (et des distributeurs) ont d'ailleurs montré que les consommateurs ont beaucoup d'inquiétudes par rapport à la qualité sanitaire de certains aliments. Très peu d'études se sont réellement penchées, jusqu'alors, à évaluer cette préoccupation (Mounir, 2004 ; Rais et al., 2015). D'autant que dans un contexte où il existe une faible différenciation de la qualité pour les produits alimentaires, où les contrôles sanitaires sont encore faibles et où les labels publics et privés sont peu développés, cette préoccupation n'est pas aisément révélée par une différenciation dans les pratiques d'achats. D'après nos enquêtes, il semble que les consommateurs rbatis sont conscients de l'existence d'un problème sanitaire sur un certain nombre de produits alimentaires (les émissions télévisées et radiophoniques donnent beaucoup d'importance aux sujets liés à la santé du consommateur). Dans un désert de normes pour différencier les qualités et en l'absence de contrôle visible de la qualité sanitaire, nous montrons que les consommateurs sont obligés de se fier avant tout à des critères d'habitude, de routine et de confiance (convention domestique) envers leur distributeur pour réduire leur incertitude sur la qualité sanitaire des produits qu'ils achètent.

## Recommandations

---

Basées sur les résultats de ce travail de recherche, des recommandations sont formulées pour améliorer la contribution des SDA actuels à la SAN de l'agglomération de Rabat, mais aussi sa contribution en termes d'emplois et de valeur ajoutée pour les acteurs locaux.

**Protéger des espaces agricoles périurbains.** Ceci semble nécessaire pour maintenir des emplois localement et une part de valeur ajoutée (il est communément admis qu'environ 1 ha de maraichage peut faire vivre une famille de producteurs). La proximité agricole est également une mesure pour promouvoir la sécurité alimentaire des consommateurs urbains notamment dans une dimension de diversification de diète alimentaire (au travers des légumes feuilles et plantes aromatiques par exemple). Cette action nécessite cependant de bien identifier ces zones –toutes n'ayant pas le même intérêt agronomique entre autres. Elle nécessite également de bien tenir compte des ressources nécessaires à la production agricole périurbaine et promouvoir des pratiques respectueuses de l'environnement des ressources naturelles.

**Améliorer les systèmes d'information des prix et réformer le fonctionnement des marchés de gros,** qui semble aujourd'hui bloqué dans des rentes de situation, empêchant toute innovation et amélioration des services et équipements rendus aux acteurs du secteur.

Appuyer la participation des organisations professionnelles locales aux actions de développement de la filière et la mise en place d'interprofession, afin d'améliorer les coordinations, le dynamisme et l'innovation au niveau de la production, transformation et distribution.

**Développer une stratégie intégrée de reconnaissance des différentes formes de distribution alimentaire,** en tenant compte de l'intrication des secteurs formels et informels dans la mesure où ils sont pour l'ensemble de la population une source d'approvisionnement alimentaire et a fortiori pour les classes sociales les plus pauvres. Imaginer un système de microcrédit pour les très petits détaillants afin de leur permettre de maintenir leur activité de distribution dans le temps et dans l'espace.

**Améliorer la mobilité des acteurs des SDA dans la ville,** notamment par l'appui de services de transports de semi-gros et détail en ville. Imaginer un système basé sur les transports doux ou électriques appropriés pour la structure de la ville.

**Améliorer le système de contrôle de la qualité sanitaire,** notamment en passant de la pédagogie à la mise en œuvre réelle de sanctions adaptées pour les situations de non-respect flagrant.

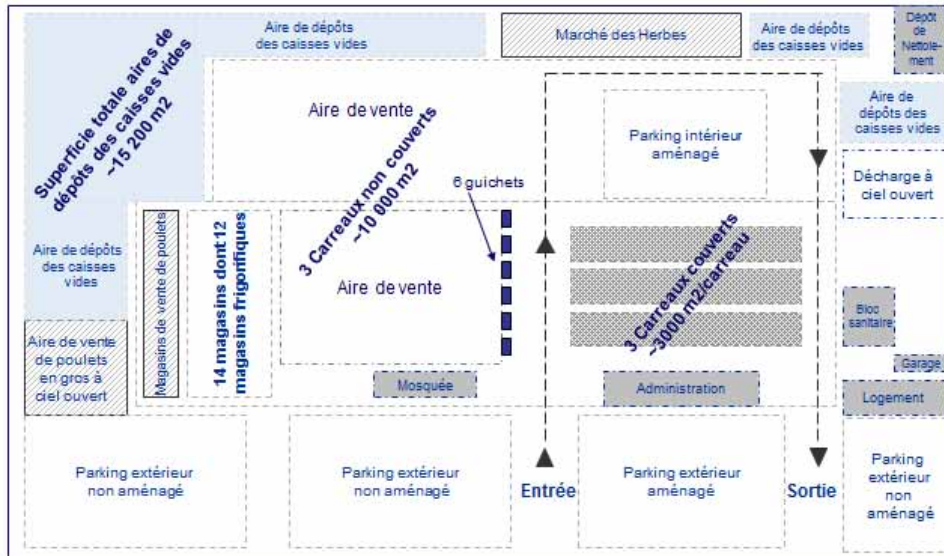
**Promouvoir des petites structures locales de transformation de production alimentaire,** à la fois pour promouvoir des emplois, pour capter de la valeur ajoutée là où la production des produits s'est largement excentrée des villes, et pour permettre une consommation de fruits et légumes transformés tout au long de l'année.

**Établir des conditions pour une gouvernance des systèmes alimentaires de la ville.** Cette action paraît essentielle pour développer une stratégie efficace et cohérente face au défi de la sécurité alimentaire de la ville dans ses différentes dimensions. Ceci permettra également d'établir des partenariats ciblés et cohérents avec la recherche, la société civile, le secteur privé et tout autre acteur porteur d'innovation pour une alimentation durable en ville.

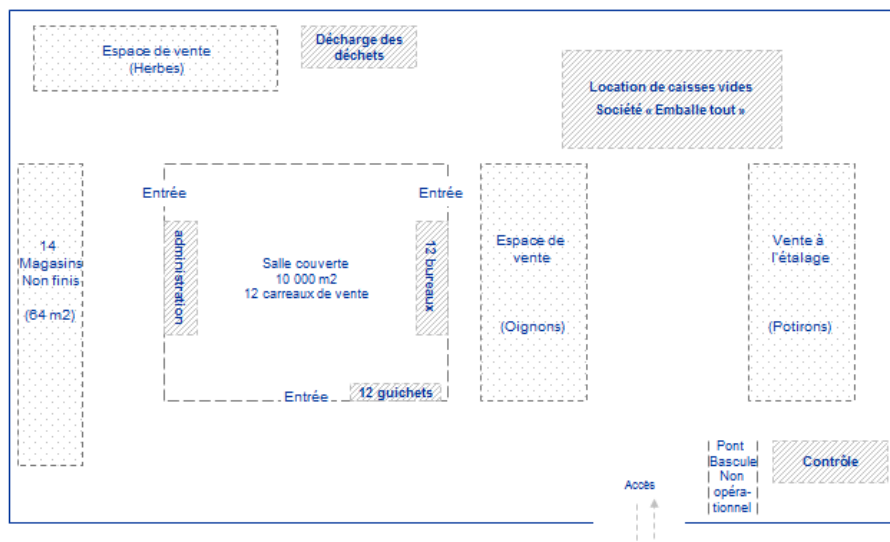
# Annexes

Plans d'occupation des marchés de gros de l'Agglomération de Rabat

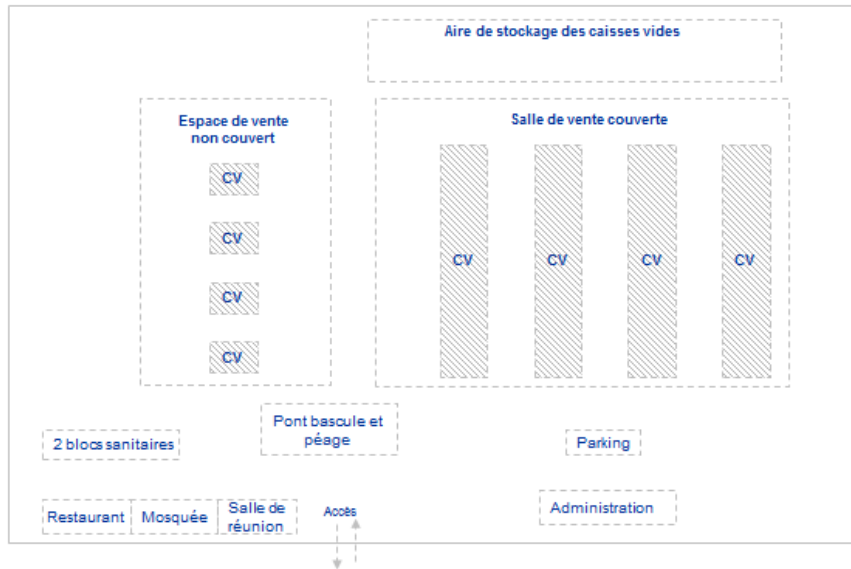
Plan d'occupation du marché de gros de Rabat (Valyans, 2010)



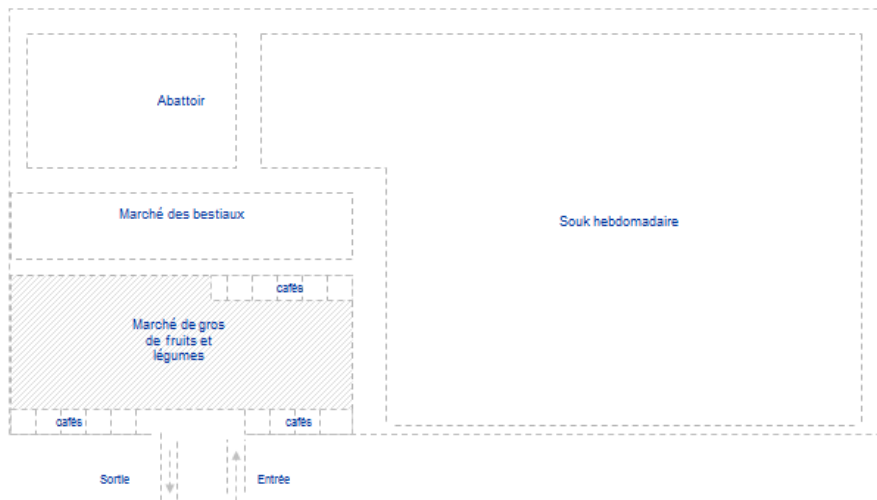
Plan d'occupation du marché de gros de Salé (Valyans, 2010)



Plan d'occupation du marché de gros de Témara (Valyans, 2010)



Plan d'occupation du marché de gros informel de Bouknadel (Valyans, 2010)





## Bibliographie

---

- AgriMaroc. (2016). La culture de la pastèque interdite à Zagora ? , Maroc. consulté 25/2017.
- Ait El Mekki A. (2014). Étude de la commercialisation de la menthe au Maroc. *FAO report*. Rome (Italy).
- Ait Hou M., Grazia C., Malorgio G. (2015). Food safety standards and international supply chain organization: A case study of the Moroccan fruit and vegetable exports. *Food Control* 55: 190-199.
- Aubry C., Dabat M.-H., Mawois M. (2010). Fonction Alimentaire de l'agriculture urbaine au Nord et au Sud : Permanence et renouvellement des questions de recherche. *ISDA 2010*, Cirad-Inra-SupAgro 13 p.
- Barkok A. (2008). Revue du secteur avicole. Organisation des Nations Unies Pour L'Alimentation et L'Agriculture, 52pp.
- Barzel Y. (1982). Measurement cost and the organization of markets. *Journal of law and economics* 25 (1): 27-48.
- Berja M. (2016). Les systèmes de commercialisation agricole et les interactions spatiales entre les bassins de production et de consommation le cas de l'agglomération Rabat - Salé - Temara. *Mémoire de fin d'étude. Licence de géographie*. Rabat (Maroc) : Faculté des Lettres et Sciences Humaines. Université Mohamed V.
- Boltanski L., Thévenot L. (1991). De la justification : les économies de la grandeur. Paris : Gallimard, 485.
- CESE. (2014). Rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental.
- Chohin-Kuper A., Doukkali M. (2006). L'agriculture irriguée du Maghreb face aux évolutions des marchés agroalimentaires Enseignements de la filière pomme au Maroc. *L'avenir de l'agriculture irriguée en Méditerranée. Nouveaux arrangements institutionnels pour une gestion de la demande en eau*, Cahors (France).
- Codron J.-M., Adanacioğlu H., Aubert M., Bouhsina Z., El Mekki A.A., Rousset S., Tozanli S., Yercan M. (2014). The role of market forces and food safety institutions in the adoption of sustainable farming practices: The case of the fresh tomato export sector in Morocco and Turkey. *Food Policy* 49: 268-280.
- Ericksen P.J. (2008). Conceptualizing food systems for global environmental change research. *Global Environmental Change* 18 (1) : 234-245.
- FAOSTAT. (2014). Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division. <http://faostat3.fao.org/browse/FB/FBS/E>, Accessed March 30, 2016.
- FISA. (2016). Présentation du secteur avicole. [http://www.fisamaroc.org.ma/index.php?option=com\\_content&view=article&id=65&Itemid=49](http://www.fisamaroc.org.ma/index.php?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=49). Fédération interprofessionnelle du secteur avicole au Maroc, Rabat (Maroc), accessed 25/07/2016.

- Gergely N. (1997). L'approvisionnement de la ville de Rabat en fruits et légumes. *Aliments dans les villes*, p.F.A.e.d.d. villes (Ed.). Rome (Italy).
- HCP. (2014). Annuaire statistique de la Région Souss-Massa-Draa. Agadir (Maroc) : Haut Commissariat au Plan.
- HCP. (2015). Note de présentation des premiers résultats du Recensement Général de la Population et de l'Habitat. Rabat (Maroc) : Haut Commissariat au Plan
- Huriot J.-M. (1994). Von Thünen économie et espace : *Economica*.
- IMIST. (2011). Le secteur des fruits et légumes au Maroc : état des lieux et perspectives *Bulletin d'Information technologique - industrie agroalimentaire. N°20*. Rabat (Maroc).
- Jennani O. (2016). Dans quelle mesure la distance est (encore) déterminante dans les réseaux d'approvisionnement alimentaire de la ville d'aujourd'hui ? Application au cas de l'agglomération de Rabat-Salé. *Mémoire de fin d'étude. Master A2DA*. Montpellier (France) : Supagro-Montpellier.
- Joveniaux P. (2016). Production et commercialisation de la menthe au Maroc : étude des "terroirs" et des circuits de distribution dans les régions de Casablanca, Rabat et Meknès. *Mémoire de Master 2 de Géographie, Spécialité "Mondialisation et développement"*. Marseille (France) : Aix-Marseille Université.
- Lejars C., Courilleau S. (2015). Impact du développement de l'accès à l'eau souterraine sur la dynamique d'une filière irriguée. Le cas de l'oignon d'été dans le Saïs au Maroc. *Cahiers Agricultures* 24 (1) : 1-10.
- Lemeilleur S., Tozanli S., Bencharif H. (2009). Dynamiques des acteurs dans les filières agricoles et alimentaires. In: *Perspectives des politiques agricoles en Afrique du Nord*, B.P. Abis A., Lerin F., Mezouaghi M. (coords.). (Ed.) : Options Méditerranéennes (Série B). Etudes et Recherches, 64, 93-141.
- Madani T. (2009). De la campagne à la ville : échanges, exploitation et immigration dans le Maghreb médiéval. *Revue des deux mondes*.
- Mehdaoui Y. (2016). Les systèmes de production et de commercialisation dans les exploitations agricoles péri-urbain (cas de la commune bouknadel et sebbah), les exploitations agricoles urbaines (cas de l'arrondissement du Bab el-Mrissa et laayayda) et leurs rôles dans l'approvisionnement en légumes des villes Rabat Salé Témara. *Mémoire de fin d'études. Licence de géographie*. Rabat (Maroc) : Faculté des Lettres et Sciences Humaines. Université Mohamed V.
- MHUAÉ. (2008). Étude du Schéma d'Organisation Fonctionnelle de l'Aire Métropolitaine Centrale. Région urbaine de Casablanca-Rabat. MINISTÈRE DE L'HABITAT, DE L'URBANISME ET DE L'AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE. DIRECTION DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE.
- Ncube M. (2011). Africa in 50 Years' Time: The Road towards Inclusive Growth. Tunis : African Development Bank.
- Padilla M. (2008). Chapitre 8 : Assurer la sécurité alimentaire des populations. In: *Méditerranée 2008 : les futurs agricoles et alimentaires en Méditerranée*, B. Hervieu, S. Abis, P. Blanc, H. Jouvenel (Eds.). Paris (France) : Presses de Sciences Po, p. 231-249.

- Raimundo I., Crush J., Pendleton W. (2016). Food Insecurity, Poverty and Informality. *In: Rapid Urbanisation, Urban Food Deserts and Food Security in Africa*. Switzerland: Springer, 71-83.
- Rais I., Faysse N., El Hirsch A., El Mekki A.A. (2016). Contribution pour la mise en place d'une filière de menthe de qualité garantie à Casablanca et Meknès. *Alternatives Rurales* (4).
- Ravallion M., Chen S., Sangraula P. (2007). New evidence on the urbanization of global poverty. *Population and Development Review* 33 (4): 667-701.
- Raynal R. (1951). Les cultures maraichères au Maroc. *Annales de Géographie* 60 (319) : 155-156.
- Reardon T. (2015). The hidden middle: the quiet revolution in the midstream of agrifood value chains in developing countries. *Oxford Review of Economic Policy* 31 (1): 45-63.
- Reardon T., Timmer C.P. (2012). The economics of the food system revolution. *Annu. Rev. Resour. Econ.* 4 (1): 225-264.
- Reardon T.A. (2016). Growing Food for Growing Cities: Transforming Food Systems in an Urbanizing World. *Chicago, US: The Chicago Council on Global Affairs*.
- Rhaidour M. (2013). Durabilité des exploitations maraichères en zone urbaine et périurbaine de la ville de Meknès. Mémoire de fin d'études, option Horticulture. Institut Agronomique Vétérinaire, Agadir (Maroc).
- Ronzon T., Paillard S., Chemineau P. (2011). Éléments de réflexion prospective sur l'alimentation durable In : DuALIne - durabilité de l'alimentation face à de nouveaux enjeux. Questions à la recherche, C. Esnouf, M. Russel, N. Bricas (Eds.). Paris : INRA.
- Skirej A. (2000). Cours général sur les cultures maraichères. Institut Agronomique et Veterinaire, Hasan II, Rabat (Maroc).
- Tanji A. (2008). Diagnostic dans la province de Settat : Conduite technique de la menthe. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime.
- United Nations. (2007). World population prospects. *The 2006 Revision: Department of Economics and Social Affairs, Population Division, United Nations*.
- Valette E., Philifert P. (2014). L'agriculture urbaine : un impensé des politiques publiques marocaines?. *Géocarrefour* 89 (1) : 75-83.
- Valyans. (2010). Étude relative à l'élaboration d'un schéma national d'orientation des marchés de gros de fruits et légumes du Maroc- Phase 5 : lancement du marché pilote de Rabat, Concept et modèle cible. Document interne et non diffusé ; Rabat (Maroc).

## Précédentes publications de la collection

---

<b>Notes techniques n°1</b>	Panorama des inégalités hommes – femmes dans le monde (Juin 2015)
<b>Notes techniques n°2</b>	La Commission du Mékong face à un tournant – Quelle place pour l'aide française (Septembre 2015)
<b>Notes techniques n°3</b>	Quelle efficacité environnementale de la certification pêche et aquaculture « durable » ? (Septembre 2015)
<b>Notes techniques n°4</b>	Vérité des prix ou socialisation de la couverture des coûts ? (Octobre 2015)
<b>Notes techniques n°5</b>	Accompagnement technique et renforcement des capacités : leçons de l'expérience (Octobre 2015)
<b>Technical Reports No 6</b>	Actors and networks of agroecology in the Greater Mekong Subregion (October 2015)
<b>Technical Reports No.7</b>	Creating Alliances to Accelerate Commercially Viable Sanitation (November 2015)
<b>Notes techniques n°8</b>	La recherche française sur l'éducation dans les pays en développement : un état des lieux (Novembre 2015)
<b>Technical Reports No.9</b>	Facilitating green skills and jobs in developing countries
<b>Notes techniques n°10</b>	Étude sur le développement de l'entrepreneuriat social à Madagascar
<b>Notes techniques n°11</b>	Ecole et Santé de la reproduction Une recherche-action dans les départements du Littoral et de l'Atlantique au Bénin (nov. 2014 – juil. 2015)

<b>Notes techniques n°12</b>	Observation spatiale pour l'agriculture en Afrique : potentiels et défis
<b>Notes techniques n°13</b>	Améliorer la prise en compte de la nutrition dans les projets de développement rural et de santé
<b>Notes techniques n°14</b>	Villes et stratégies climatiques : cinq cas d'études
<b>Notes techniques n°15</b>	Jeunesses sahéniennes : dynamiques d'exclusion, moyen d'insertion
<b>Technical Reports No.16</b>	Supporting Access to and Retention in Employment for Women by Enhancing Child Care Services in Turkey
<b>Notes techniques n°17</b>	Méthode de suivi de l'impact climat des investissements (MRV) appliquée aux projets agricoles et forestiers des Banques Nationales de Développement
<b>Notes techniques n°18</b>	Gestion des ressources en eau souterraines comme biens communs
<b>Notes techniques n°19</b>	Eau des villes, assainissement et précarités – des réalités contrastées à Ouagadougou (Burkina Faso) et Niamey (Niger)
<b>Technical Reports No.20</b>	The effectiveness of an environmental credit line in Egypt: Synergies between market incentive and binding regulations
<b>Notes techniques n°21</b>	Développement rural à co-bénéfices - Gouvernance, suivi, certification
<b>Notes techniques n°22</b>	Dynamiques des systèmes agraires et devenirs de l'agriculture familiale en Guinée
<b>Notes techniques n°23</b>	Évaluation de la politique d'aménagement du territoire en Tunisie de 1995 à 2010

<b>Notes techniques n°24</b>	Cocoa farmers' agricultural practices and livelihoods in Côte d'Ivoire
<b>Notes techniques n°25</b>	Vulnérabilité sociophysique aux inondations au Sénégal
<b>Technical reports No.25</b>	Socio-physical Vulnerability to Flooding in Senegal
<b>Notes techniques n°26</b>	Revenus et trajectoires agricoles en Afrique d'ici 2050 : vers un trop-plein d'agriculteurs ?
<b>Notes techniques n°27</b>	Comprendre le processus d'installation des jeunes en agriculture pour mieux l'accompagner - Grille d'analyse et premiers résultats
<b>Notes techniques n°28</b>	Les dynamiques d'inclusion / exclusion de la jeunesse en zone MED
<b>Notes techniques n°29</b>	Quelle compétitivité de la Côte d'Ivoire, du Sénégal et de la Tunisie ? - Un état des lieux à partir des nouvelles données de l'Observatoire de la Compétitivité Durable
<b>Notes techniques n°30</b>	Urgences et crises sanitaires dans les pays à ressources limitées : de la préparation à la réponse
<b>Notes techniques n°31</b>	Capitalisation des actions de formation-insertion des jeunes conduites par les organisations non gouvernementales
<b>Notes techniques n°32</b>	L'accès et le maintien des femmes à l'emploi de qualité au Maroc, en Tunisie et en Turquie
<b>Notes techniques n°33</b>	Le financement participatif et l'aide publique au développement : état des lieux et recommandations
<b>Technical Reports No.34</b>	Outlooks for flare reduction in Nigeria

<b>Notes techniques n°35</b>	Risque d'inondation et villes des pays en développement
<b>Technical Reports No.35</b>	Flood risk and cities in developing countries
<b>Notas Técnicas N°35</b>	El riesgo de inundación y las ciudades en los países en desarrollo
<b>Notes techniques n°36</b>	Etude de capitalisation : Impact et mise en œuvre de programmes à haute intensité de main d'œuvre (HIMO) en Afrique subsaharienne
<b>Notes techniques n°37</b>	Etude de capitalisation : Impact et mise en œuvre de programmes de soutien à l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne
<b>Notes techniques n°38</b>	Etude prospective : quel impact des dynamiques démographiques sur l'offre sanitaire et médico-sociale de la Guyane ?
<b>Technical Reports No.39</b>	Assessing and Addressing Climate Governance Challenges in Low- and Middle-Income Countries
<b>Notes techniques n°40</b>	Réformer les per diem par le dialogue
<b>Notes techniques n°41</b>	Analyse rétrospective du secteur urbain de l'eau potable au Sénégal : un partenariat public-privé à l'épreuve du temps
<b>Technical Reports No.41</b>	Retrospective Analysis of the Urban Water Supply Sector in Senegal: A Public-Private Partnership Over Time
<b>Notes techniques n°42</b>	L'assainissement et ses enjeux
<b>Technical Reports No.42</b>	Challenges in Sanitation

- Notes techniques n°43** Utiliser les indications géographiques comme outil de développement - Guide pour le choix des produits illustré par les cas du miel blanc d'Oku et du poivre de Penja, Cameroun
- Notes techniques n°44** Vingt ans d'aménagements rizicoles dans les territoires de mangrove en Guinée maritime  
Quel développement agricole durable?
- Notes techniques n°45** Territoires de l'eau et communs en Bolivie - Les cas de Hampaturí (La Paz) et de Sacaba (Cochabamba)
- Notes techniques n°46** Gouvernance des services d'eau et d'assainissement des villes boliviennes  
Analyse du modèle de gestion coopérative au travers de l'exemple de SAGUAPAC (Santa Cruz de la Sierra, Bolivie)
- Notes techniques n°47** Mutations de la gouvernance des systèmes alimentaires urbains  
Le cas de l'agglomération de Rabat-Salé



## Qu'est-ce que l'AFD ?

---

Institution financière publique et solidaire, l'AFD est l'acteur central de la politique de développement de la France. Elle s'engage sur des projets qui améliorent concrètement le quotidien des populations, dans les pays en développement, émergents et l'Outre-mer.

Intervenant dans de nombreux secteurs - énergie, santé, biodiversité, eau, numérique, formation, l'AFD accompagne la transition vers un monde plus sûr, plus juste et plus durable, un monde en commun. Son action s'inscrit pleinement dans le cadre des objectifs de développement durable (ODD).

Présente dans 109 pays via un réseau de 85 agences, l'AFD accompagne aujourd'hui plus de 3600 projets de développement. En 2017, elle a engagé 10,4 milliards d'euros au financement de ces projets.

Agence Française de Développement  
5 rue Roland Barthes – 75598 Paris cedex 12  
Tél : +33 1 53 44 48 86 – [www.afd.fr](http://www.afd.fr)  
Conception et réalisation : Elsa MURAT, AFD