



## La filière d'oignon d'été dans le Saïs au Maroc : la place et le rôle des intermédiaires de la commercialisation

Caroline Lejars<sup>1,2</sup>, Solène Courilleau<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Unité de recherche G-Eau, Cirad, <sup>2</sup> Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II. Contact : caroline.lejars@cirad.fr

### Résumé

*Les agriculteurs dépendent souvent, pour la commercialisation de leur produit, d'un réseau complexe d'intermédiaires privés. Dans les pays en développement, ces intermédiaires de la vente sont souvent accusés de réaliser des profits excessifs et d'être responsables des énormes écarts entre le prix de vente au champ et le prix payé par le consommateur. En s'appuyant sur l'étude de la filière oignon d'été dans le Saïs au Maroc, cet article analyse le rôle de ces réseaux d'intermédiaires, et la répartition des coûts et de la marge bénéficiaire le long de la chaîne de production et de commercialisation. On montre ainsi que cette filière crée un grand nombre d'emplois en aval de la production, que ce soit pour la collecte, le stockage, le transport ou la vente. La part de la marge bénéficiaire revenant à l'ensemble des intermédiaires est supérieure à celle revenant aux producteurs, ce qui entraîne effectivement une importante différence de prix entre le prix de vente et le prix du marché. Même si les profits et les rôles des intermédiaires sont très variables, certains des acteurs intermédiaires, notamment les détaillants et les revendeurs en gros, récupèrent des marges bien supérieures à celles des agriculteurs. L'organisation des producteurs autour de zones de stockage et d'activités de commercialisation permettrait de limiter le nombre d'intermédiaires, d'accroître le profit des agriculteurs et de modifier les rapports de négociations souvent asymétriques entre agriculteurs et commerçants.*

**Mots clés :** écart de prix, filière irriguée, intermédiaires de la commercialisation, nappe du Saïs, oignon d'été

## Introduction

*«Moi, je pourrais tout faire au niveau des oignons : producteur, stockeur et même commerçant. Mais être courtier, ça non ! »* (Agriculteur du Saïs, 3ha d'oignon). Au Maghreb, comme dans beaucoup de pays en voie de développement, les agriculteurs dépendent souvent, pour la commercialisation de leurs produits, d'un réseau complexe d'intermédiaires privés (Bachta et al., 2006 ; Chohin-Kuper et Doukkali, 2007). Il est fréquent d'entendre un discours qui accuse ces intermédiaires de prélever des profits excessifs, d'être responsables des écarts énormes entre le prix de vente au champ et le prix payé par le consommateur.

Ces intermédiaires sont soupçonnés de spéculer « sur le dos » des consommateurs et des producteurs, de fausser le jeu de la libre concurrence en s'entendant pour limiter le prix payé au producteur, et d'empêcher l'émergence de concurrents. Ils sont tenus en partie responsables des échecs des politiques d'intervention dans les filières, notamment en matière d'organisation de producteurs.

Ces discours sont généralement tenus par les producteurs, mais aussi par les agents des organismes de développement qui cherchent à intervenir dans la régulation de ces filières. Ce constat est d'autant plus prégnant dans le cas de filières non structurées autour d'industries de transformation ou d'organisations de producteurs, et pour lesquelles l'informalité est forte<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Au sens où les échanges entre les intermédiaires et les agriculteurs échappent en partie au contrôle de l'Etat.

Au Maroc, ces discours, relayés dans les journaux, sont particulièrement virulents sur la question des fruits et légumes. On peut ainsi lire en gros titre de la Vie Eco (2007), « Fruits et légumes : comment les intermédiaires plument le consommateur » ou « les professionnels des filières fruits et légumes dénoncent l'état d'anarchie que connaît le circuit de commercialisation des fruits et légumes » ou encore dans Le Matin (2014) « La multiplicité des intermédiaires, principale entrave devant la promotion de la commercialisation des produits arboricoles et maraichers».

Une des filières touchées par la multiplicité des intermédiaires de la commercialisation est la filière d'oignon d'été dans le Saïs au Maroc. Cette filière a connu un développement fulgurant dans les années 2000, conjointement au développement de l'irrigation privée. Aujourd'hui, quoique la production du Saïs alimente près de 50% du marché national marocain en oignons, cette filière reste mal structurée, notamment car elle implique un grand nombre d'intermédiaires, souvent informels.

En s'appuyant sur l'étude de la filière oignon d'été dans le Saïs au Maroc<sup>2</sup>, cet article analyse le fonctionnement de ces réseaux d'intermédiaires, et la répartition des coûts et des marges bénéficiaires le long de la chaîne de production et de commercialisation. Après avoir présenté l'organisation générale de cette filière, nous analyserons le rôle des différents intermédiaires impliqués dans la commercialisation ainsi que leur pratique d'achat et de vente. Puis nous évaluerons les coûts liés à leurs activités et comparerons les marges obtenues par les

---

<sup>2</sup> Cette étude est issue d'une analyse de la filière oignon d'été (Courilleau, 2012) réalisée dans le cadre d'un projet de recherche, intitulé « Groundwater ARENA ».

producteurs et celles obtenues par les intermédiaires. Enfin, nous discutons l'intérêt de mettre en place des organisations de producteurs, particulièrement pour modifier les rapports de négociations souvent asymétriques entre agriculteurs et intermédiaires.

## La zone d'étude

L'étude a été menée dans la zone irriguée à partir de la nappe du Saïs, au Maroc (cf figure 1). Historiquement, l'agriculture de cette région était pluviale, basée sur des systèmes de production principalement céréalier-ovin. Dès les années 1990, suite aux rudes sécheresses et à l'assouplissement du contrôle des creusements pour l'accès individuel à l'eau souterraine, les surfaces cultivées se sont accrues, particulièrement autour du maraîchage (Gameroff et Pommier, 2012). Depuis les années 2000, le développement et la généralisation du goutte à goutte (Benouniche et al., 2011) a permis d'accroître les rendements et a accéléré l'expansion des zones de production. Ainsi, les zones de cultures de l'oignon, d'abord concentrées autour de Ain Taoujdate, ont atteint les Causses vers El Hajeb, au prix de lourds travaux de défonçage et d'épierrage de terres auparavant inaptes aux cultures. Arning et al. (2008) estiment ainsi que la production de la zone a été multipliée par 8 en 15 ans, entre 1993 et 2008. En 2012, la production était estimée à 260 000 tonnes (Courilleau, 2012).

## Méthodologie

Un total de 84 entretiens a été réalisé auprès des acteurs de la filière (Tableau 1) afin d'identifier l'ensemble des individus impliqués dans la

commercialisation de l'oignon et d'analyser l'organisation de cette filière (FAO, 2005). Ces entretiens ont été effectués dans les champs et au niveau des points clés de vente et de transaction de la zone.

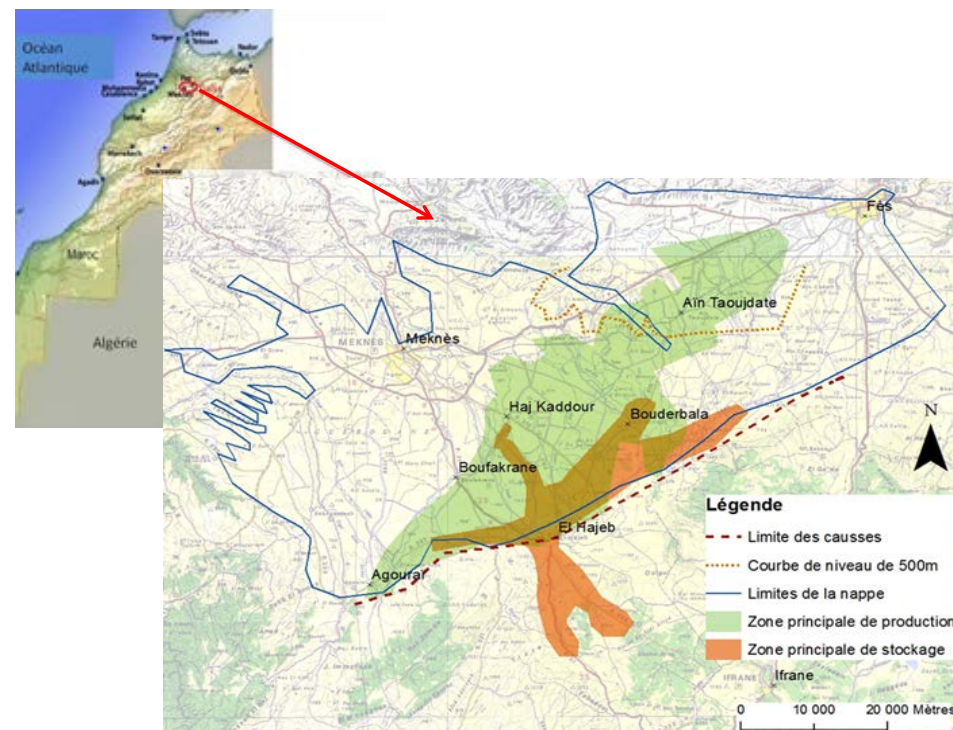


Figure 1 : Localisation de la zone d'étude et des zones de production de l'oignon d'été (d'après Courilleau, 2012)

<b>Acteurs de la filière</b>	<b>Nombre d'enquêtes effectuées</b>
Agriculteurs	16
Courtiers (de vente et de camions)	10
Commerçants	17
Acteurs ayant des activités liées au marché de gros (commissionnaires, balanciers, loueurs de caisses...)	18
Stocker	3
Acteurs ayant des activités connexes (gardien de stock, chauffeur...)	3
Détaillants	8
Transporteurs	5
Techniciens et personnels des Directions Provinciales de l'agriculture (DPA)	4
<b>Total</b>	<b>84</b>

Tableau 1: Tableau des enquêtes réalisées sur le terrain d'étude, par catégorie d'acteurs.



Photos 1 et 2. Collecte et charge des oignon

L'échantillon a ciblé les acteurs principaux de la filière, à savoir les agriculteurs, les commerçants et les courtiers et a été défini de manière à couvrir l'ensemble du Saïs. Ces entretiens visaient, pour chaque type d'acteurs, à déterminer le rôle des différents intermédiaires dans le processus de commercialisation, leurs coûts de productions, leurs marges, ainsi que d'évaluer leur connaissance globale du réseau.

L'évaluation quantitative des volumes vendus et stockés, des nombres d'acteurs en présence et de leurs coûts de productions reposent sur le croisement de dires d'acteurs et d'experts (courtiers, commerçants, agriculteurs, techniciens des Centres de Travaux<sup>3</sup>), de données nationales (Assar, 2012) et de données recueillies sur les marchés de gros ou auprès de commerçants ayant des registres. Plus précisément, les données disponibles auprès des administrations nationales ou provinciales concernaient le relevé des tonnages exportés en Europe et déclarés à l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE), une estimation annuelle de la production de la zone réalisée par les techniciens des Centres de Travaux et le suivi journalier des prix de vente sur le marché de gros de Fès, répertoriés entre 2008 et 2013. Les registres tenus par les commissionnaires des marchés de gros de Fès et de Meknès, ont été la base d'une estimation des volumes vendus quotidiennement. Les registres aux stations de pesage des poids lourds ont permis d'estimer les volumes exportés depuis la zone de production. Enfin, localement, une association de commerçants enregistrant leurs transactions (prix d'achat, prix de vente et marges) depuis près de 15 ans a accepté de partager une partie de leurs données.

---

<sup>3</sup> Nommé depuis 2013 Centres de Conseil Agricole.

## Résultats

### La filière de l'oignon : lieux de vente et destination de la production

La production d'oignons d'été se déroule de mi-mars à fin août, date à laquelle les oignons sont récoltés. Les oignons peuvent être stockés pendant près de 6 mois, dans des silos traditionnels, situés dans les zones de plus haute altitude où les températures plus basses permettent une meilleure conservation.

La production d'oignons est essentiellement écoulee via un circuit de commercialisation long qui implique un grand nombre d'intermédiaires. De manière schématique, comme le montre la Figure 2, un collecteur-transporteur achète au champ la marchandise à un producteur. Ensuite, le collecteur-transporteur, propriétaire ou loueur d'un camion, peut soit stocker la production dans des silos de stockage, soit la transporter au marché de gros, de semi-gros (Le marché de « semi-gros » fonctionne comme un marché de gros, mais il n'y a pas d'emplacement réservés pour les vendeurs.), ou aux souks locaux.

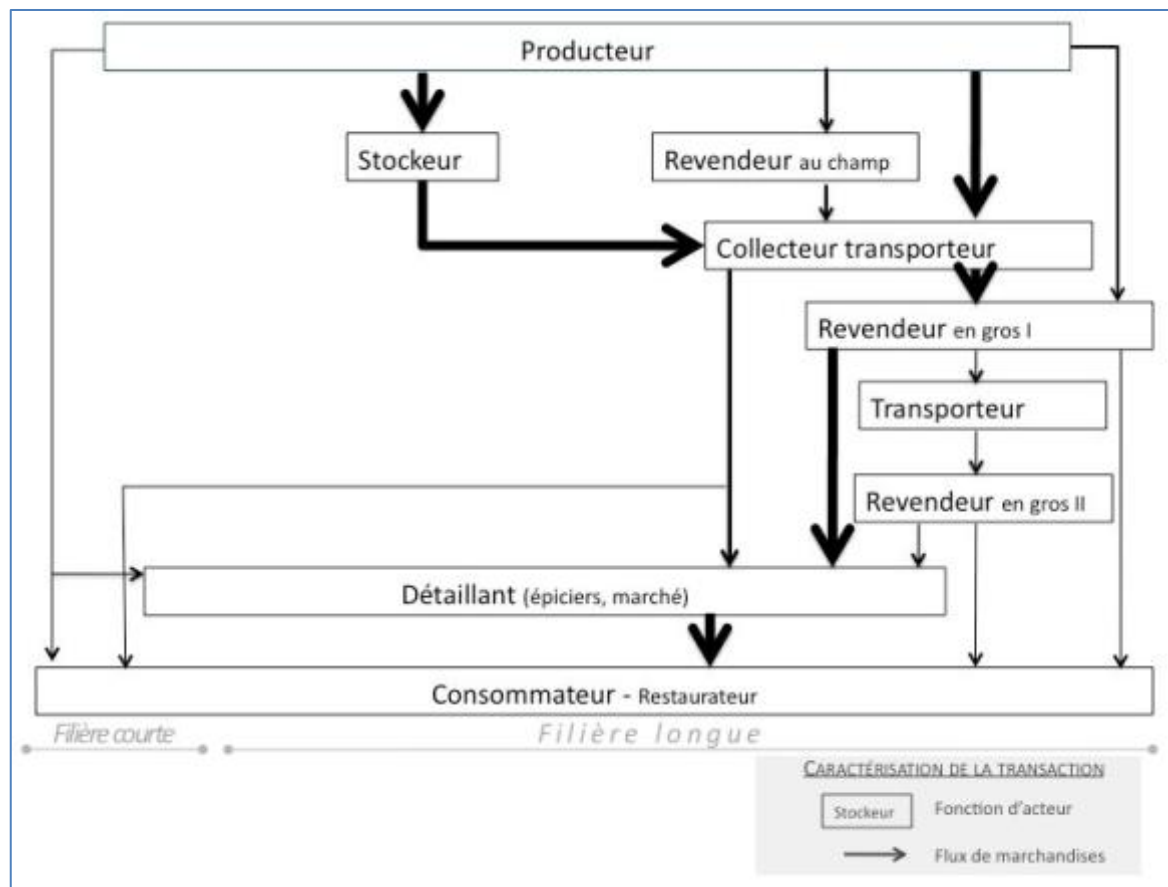


Figure 2: Schéma d'organisation de la filière d'oignon d'été dans le Saïs



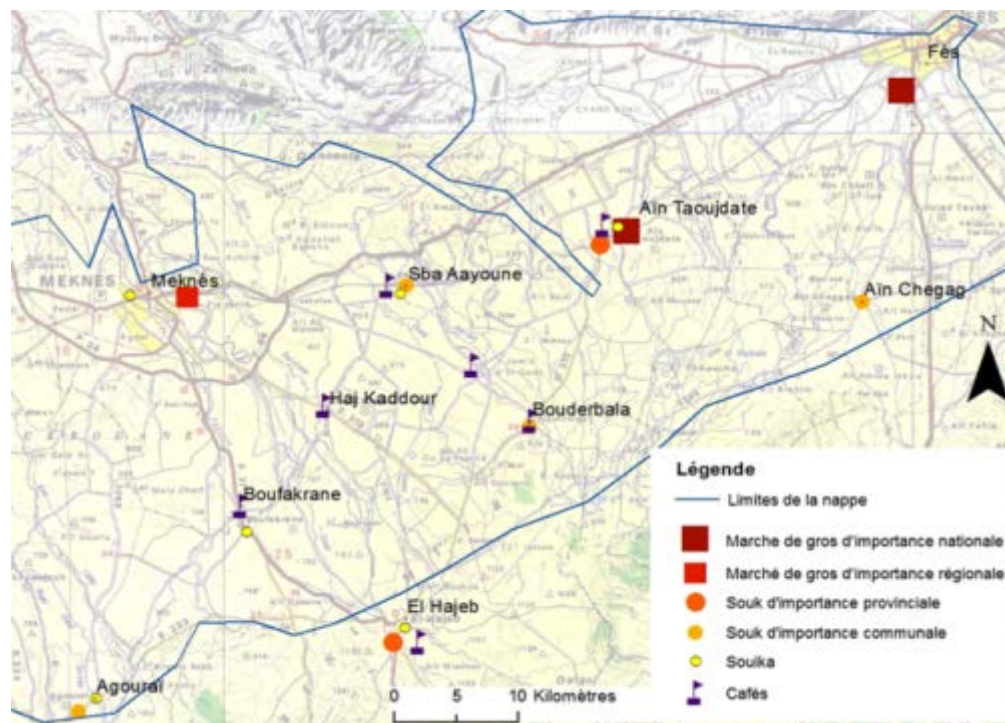


Figure 3 : Localisation des différents points de vente et destination de la production depuis les marchés de gros

En 2012, la destination de la production était à 95% orientée vers le marché national dont 70% hors de la zone du Saïs. Les marchés de gros de Casablanca, Tanger, Nador, Agadir, Marrakech sont approvisionnés par la marchandise venant directement des silos de stockage ou des champs, via des collecteurs-transporteurs. Les villes à proximité comme Taza, Sefrou, Midelt sont plutôt approvisionnées via le marché de gros de Fès. Les souks locaux de la région du Saïss sont des grands marchés ouverts, de vente au détail, tournant dans les différentes villes de la région<sup>4</sup> (Figure 3).

Après passage par le marché de gros ou semi-gros, un associé ou un autre commerçant s'occupe alors de la revente du chargement à des revendeurs au détail qui eux-mêmes, en louant les services d'un triporteur, apportent quelques caisses dans les lieux de vente où se rendent les consommateurs (souks locaux, souikas<sup>5</sup>, épicerie). Les détaillants locaux s'approvisionnement soit directement au champ, soit dans les souks, soit au marché de gros de Meknès. Selon l'enquête, en 2012, seule 5% de la production a été exportée vers la Mauritanie, l'Europe ou l'Algérie (en contrebande).

<sup>4</sup> Les principaux souks de cette région de production d'oignons sont : lundi à El Hajeb, mardi à Bouderbala et Boufekrane, mercredi à Ayach, jeudi à Aïn Taoujdate et Agouraï, samedi à Aïn Chegag/Lahnech et dimanche à Sbâa Aayoune.

<sup>5</sup> Les souikas sont des petits souks quasiment permanents au cœur des villes, dans les espaces publics à proximité des autres commerces. En milieu rural, ils ont été créés car les souks s'éloignaient des centres des bourgs.

## La diversité des acteurs impliqués dans la commercialisation

La présentation schématique de la filière masque la diversité des situations et la multitude des acteurs impliqués dans la filière. Ainsi, outre les producteurs (et l'ensemble des activités liées à la production au champ), un grand nombre d'acteurs sont impliqués dans cette filière:

- Les **commerçants**, dont l'activité et les fonctions varient suivant leur mode et lieu d'achat et de vente. On distingue ainsi différents types de commerçants : (i) les revendeurs au champ qui achètent et revendent en bord de champ (sans que la production ne quitte le champ) ; (ii) les collecteurs-transporteurs locaux, travaillant uniquement à l'échelle du Saïs ; (iii) les collecteurs-transporteurs nationaux ; (iv) les revendeurs dans les marchés de gros ; et (v) les « commerçants sans fonds », intermédiaires ou exécutants de collecteurs détenteurs de fonds, chargés de gérer la prospection, la transaction, le transport. Les commerçants sans fond peuvent être également courtiers.
- Les **courtiers**<sup>6</sup>, témoins des transactions. Ils assurent le respect du contrat oral et servent de « référence » ou d'arbitre si l'une des deux parties prenantes estime que le contrat initial n'a pas été respecté. On distingue deux catégories différentes : (i) les courtiers de vente, intervenants uniquement sur la vente de la production et (ii) les courtiers de location de camions pour le transport.
- Les acteurs intervenants stockage de l'oignon. Ils sont soit (i) des producteurs stockant leur propre production, (ii) des commerçants

<sup>6</sup> *Semsar* en arabe dialectal marocain.



spéculant sur le stockage, (iii) des loueurs d'emplacement de stockage.

- Les **transporteurs**, souvent spécialisés dans l'oignon et la pomme de terre. Ils peuvent être (i) des loueurs de camions possédant une petite entreprise et dont l'activité est déclarée, (ii) des propriétaires de triporteurs, (iii) des propriétaires de camions qui louent leur véhicule, éventuellement avec un chauffeur.
- Les **acteurs qui ont des activités connexes**, comme le gardien installé sur la zone de stockage et travaillant comme tel pendant les 6 mois de stockage ou les chauffeurs de camion.
- Les **acteurs qui ont des activités liées aux marchés de gros de l'oignon**. On citera, outre les commissionnaires et le personnel chargé de gérer le marché : les balanciers chargés de la pesée, les loueurs de caisses (spécialisés dans la location de caisses pour le transport des marchandises sur le marché et à l'extérieur), les transporteurs de caisses d'oignons (emploi journalier, procurant sur chaque marché des dizaines d'emplois pendant la saison de production, notamment aux étudiants pendant les périodes de vacances. Bien sûr, l'oignon n'est pas la seule activité du marché, toutefois, pendant la saison de production et de vente, il constituerait, avec la pomme de terre, 70% de l'activité.

Les résultats d'enquêtes mettent en évidence une spécialisation de la plupart des intermédiaires dans la commercialisation de l'oignon et de la pomme de terre. Rares (deux parmi les enquêtés) sont ceux qui diversifient leur activité autour de l'arboriculture, ou d'une autre culture. Nombreux sont ceux qui affirment ne pas avoir d'activités hors de la période de vente des oignons et des pommes de terre. « *L'oignon c'est notre domaine, que peut-on faire d'autre ?* » (Parole de collecteur, dans la

région de Boufekrane). Toutefois, un individu pourra ainsi avoir plusieurs fonctions. Par exemple, les stockeurs sont généralement collecteurs-transporteurs et 2% seulement sont aussi des producteurs. L'activité de courtier est également un rôle pris par de nombreux acteurs, souvent le temps d'une transaction, parfois en étant déjà acteur au sein de la filière ou en y étant complètement extérieur. .

Au total, d'après les enquêtes, la filière offre un emploi à plus de 2000 commerçants et intermédiaires (Tableau 2). Dans cette quantification, nous avons essayé d'éviter les doublons liés au chevauchement d'activité.

### Répartition de la marge bénéficiaire le long de la chaîne de production-commercialisation

La répartition des coûts et des marges en dirham/kg a été reconstituée en suivant deux exemples de circuits, en filière courte et en filière longue (Figure 4).

Les prix présentés dans la Figure 4 sont ceux relevés et déclarés au cours du mois d'octobre 2012 (un mois où les prix étaient relativement bas). Les marges au kilo correspondent à des reconstitutions par calculs. Dans l'ensemble, les coûts de production comme les marges des acteurs de la filière sont très fluctuants, dans l'espace (entre les marchés) et dans le temps (inter et intra saison). De plus, la variabilité des marges inter-activités peut être aussi importante que celle entre individus au sein d'une même profession.

<b>Acteurs de la filière</b>	<b><i>Nombre de personnes impliquées par fonction</i></b>
<b>Producteurs</b>	<b>4000</b>
<b>Intermédiaires de la filière (hors marché de gros)</b>	<b>&gt;800</b>
Courtiers de vente	400
Collecteurs régionaux	150
Collecteurs nationaux venant à la saison	200
Collecteurs vers l'international	12
Propriétaires de camions de 20t de la région	10
Courtiers de transport	18
Détaillants et commerçants sans fond (-)	?
<b>Acteurs associés aux marchés de gros sur la zone (Fès, Meknès et Taoujdate) – y compris marché ouvert informel</b>	<b>&gt;1000</b>
Vendeurs installés sur le marché de gros	210
Balanciers	210
Mandataires	54
Comptables	52
Gardiens et agents de sécurité	24
Représentants de la commune, direction	16
Porteurs de caisses	330
Loueurs de caisses	110
<b>Total</b>	<b>&gt;5800</b>

Tableau 2 : Estimation du nombre d'acteurs impliqués dans le fonctionnement de la filière d'oignon d'été dans le Saïs, résultats d'enquêtes

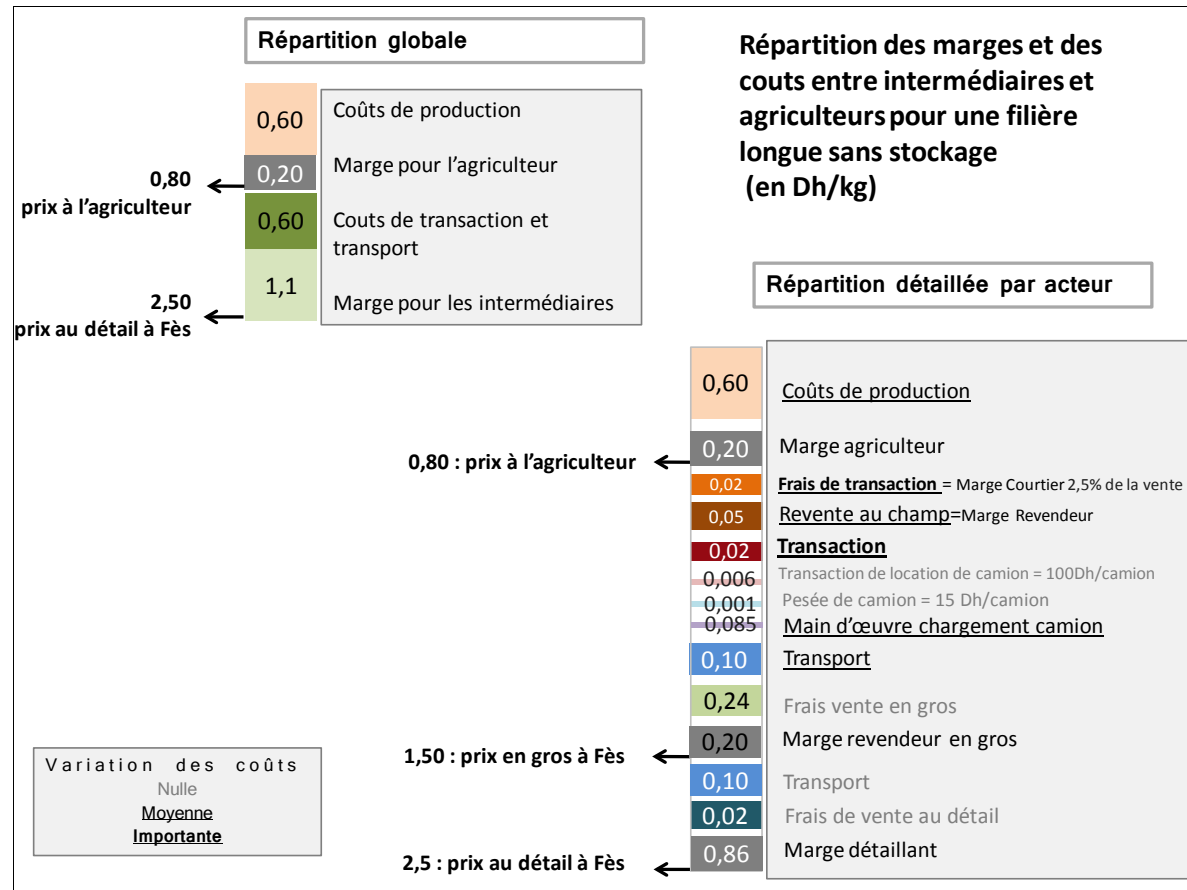


Figure 4 : Répartition le long de la filière des coûts de production et des marges au kg de l'oignon d'été dans le Saïs. Estimation en octobre 2012.

Quoiqu'il en soit, l'intérêt de cette analyse n'est pas de fournir des données exactes sur les coûts de production et les marges. Il s'agit de fournir des ordres de grandeur et de mettre en évidence la distribution de la valeur créée par cette filière entre les différents acteurs impliqués. Ainsi, l'analyse montre une importante différence de prix entre le prix producteur et le prix consommateur liée à la multitude d'intermédiaires intervenants dans la filière. Elle met également en évidence la diversité des types d'intermédiaires, et leur marge au kg. De fait, elle ne rend pas compte des marges globales de chaque acteur, marges qui dépendent des volumes traités par chaque type d'intermédiaire. Ainsi, le revendeur en gros, dont la marge au kg est similaire à celles des agriculteurs (0,2 dh) (cf figure 4) brasse un tonnage par an très supérieur à celui de l'agriculteur (jusqu'à 20 fois supérieur). Sa marge est ainsi 5 à 20 fois supérieure à l'agriculteur. D'autres intermédiaires, comme les détaillants, travaillent sur des volumes plus faibles, leur marge au kg est donc très élevée, mais cela ne rend pas compte de leur marge totale. Ainsi, même si les profits et les rôles des intermédiaires sont très variables, certains des acteurs intermédiaires, notamment les revendeurs en gros, récupèrent toutefois des marges bien supérieures aux agriculteurs.



Photo 3. Stockage des oignons

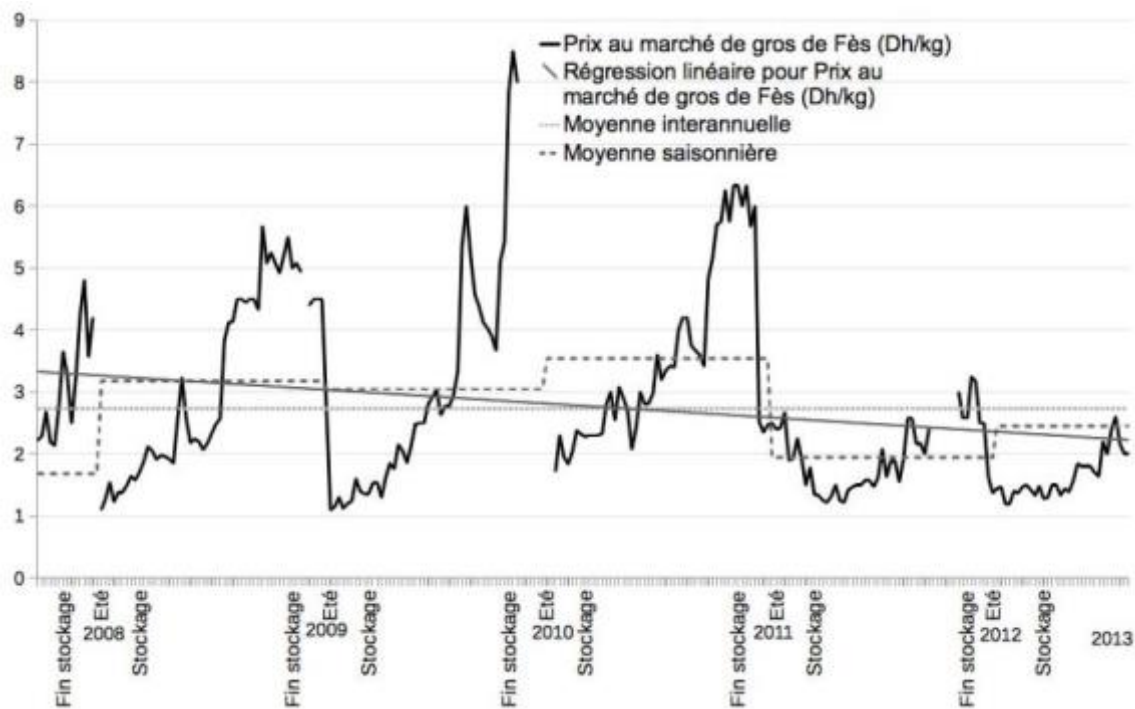


Figure 5 : Prix en Dh/kg de l'oignon sec au marché de gros de Fès de 2008 à 2013.

## Volatilité et baisse tendancielle des prix

« Avec les oignons, une année on gagne, une année on perd » est un adage couramment cité par les producteurs d'oignon, pour parler de la variabilité structurelle des prix de vente. Même si peu de données officielles sur les prix sont disponibles, nous avons pu recueillir celles du marché de gros de Fès, entre 2008 et 2012 (Figure 5).

Les prix de l'oignon sont très variables, d'une année sur l'autre, d'un mois à l'autre, et d'un jour à l'autre. On observe toutefois des tendances, liées à la saisonnalité des productions et à l'augmentation des productions sur la zone.

En effet, comme le montre la figure 5, les prix varient fortement entre les mois suivant la récolte (septembre) et ceux de fin de stockage (mars). Plus précisément, ils sont au plus bas après la récolte et augmentent progressivement avec la durée du stockage. Au mois de mars, lorsque les stocks de la région du Saïs se vident, les prix sont au plus haut. Ils chutent lorsqu'arrivent sur le marché des oignons secs de Beni Mellal et des oignons verts d'Ain Karma.

Par ailleurs, les quatre dernières années montrent une baisse tendancielle des prix de l'oignon. D'après les acteurs enquêtés, cette baisse s'expliquerait par une forte augmentation de la production ces dernières années, liée à une augmentation générale des surfaces cultivées en oignons ainsi qu'une hausse des rendements.

## Quelles stratégies des acteurs pour faire face à la volatilité et à la baisse des prix ?

Pour faire face à la volatilité des prix, les agriculteurs ont recours à différentes stratégies. Certains diversifient leurs productions pour compenser d'éventuelles pertes d'une spéculation par la vente d'une autre. D'autres, s'ils disposent d'un capital suffisant, se reconvertissent vers l'arboriculture. Toutefois, la plupart des agriculteurs continuent la culture de l'oignon du fait d'un savoir-faire acquis et des relatifs faibles coûts de production et d'investissements pour des gains potentiellement importants. Rares sont les agriculteurs qui se spécialisent dans la production d'oignon en intégrant la filière aval, c'est-à-dire en s'impliquant dans la vente de leur production afin de mieux maîtriser les prix de vente. Pour contourner ou limiter les risques liés à la volatilité des prix, certains gros producteurs d'oignons se tournent vers une production de qualité. « Si on produit la qualité, on n'a pas de problème pour vendre » (grand producteur stockeur collecteur).

Les collecteurs développent différentes stratégies pour conserver leur place dans ce marché de l'oignon qui peut être très attractif financièrement mais où la concurrence est importante. Si certains refusent absolument de s'associer, la majorité des collecteurs s'associe le temps d'une affaire pour mettre en commun leur trésorerie et espérer faire des économies d'échelles en traitant des volumes plus importants. « On ne peut pas travailler seul, mais il faut changer souvent d'associés... car il est difficile de faire confiance à un autre commerçant » (Commerçant interviewé à Taoujdate). D'autres collecteurs, minoritaires, s'entendent à plus long terme. Ces associations concernent des commerçants travaillant sur des marchés de gros différents. Dans ce cas, le collecteur transporteur, basé



dans le Saïï, est associé ou emploie des collègues fixés dans d'autres marchés de gros nationaux. Enfin, on note la présence d'une association de commerçants, existant depuis 17 ans, qui regroupe une dizaine d'individus dans la région de Boufekrane. Les membres de cette association se mettent d'accord sur les prix pratiqués et partagent les bénéfices de leur vente.

## Conclusions

Ces dernières années, l'accroissement de la production d'oignons dans le Saïï, qui se manifeste au niveau de l'augmentation des surfaces en production, s'est accompagné d'un développement des circuits de commercialisation qui alimentent les marchés nationaux. L'analyse de la filière a montré que les écarts de prix entre la sortie du champ et la vente au détail sont liés au grand nombre d'intermédiaires intervenants dans la commercialisation. Certains de ces intermédiaires ont un rôle clé dans la filière (transporteurs, commerçants) avec une prise de risque et des charges importantes, tandis que d'autres sont simplement impliqués dans la mise en relation (courtier). Même si les profits et les rôles des intermédiaires sont très variables, certains de ces acteurs, notamment les détaillants ou les revendeurs sur les marchés de gros, récupèrent des marges bien supérieures aux agriculteurs. En effet, d'après nos enquêtes, la marge moyenne au kg est la même pour les agriculteurs et les revendeurs en gros, alors que les agriculteurs vendent jusqu'à 20 fois moins de kg que les revendeurs en gros. La majeure partie de la valeur générée par la filière est ainsi captée par les commerçants et les intermédiaires de la filière.

L'organisation des producteurs autour de la vente ou de zone de stockage (unité frigorifique notamment) permettrait de limiter le nombre d'intermédiaires, d'accroître la part récupérée par les agriculteurs et de mieux s'adapter aux fluctuations du marché. « *La valorisation de cette filière à travers la création d'unités pour le stockage et le séchage des oignons permettrait de valoriser cette filière et de réduire les pertes qu'elle subit* » (Ingénieur de la DPA d'El Hajeb). La politique actuelle de l'Etat va dans ce sens, notamment en octroyant des subventions pour la mise en place d'unités de stockage. Toutefois, si certains commerçants se sont organisés en « association de vente », il n'existe pour le moment pas de regroupement de producteurs. « *Ici, on a peur de l'Etat. Il encourage à créer des coopératives, mais personne ne le fait. Les coopératives de l'Etat [les coopératives de la réforme agraire] n'ont pas marché, tout était à crédit, les gens ont gardé ça en mémoire et n'en veulent plus. C'est une question de mentalité, ça va se faire, comme à Agadir, mais ça va prendre du temps* » (Ancien agriculteur de la région d'Aïn Taoujdate).

Les difficultés économiques récentes que connaît la filière oignon pourraient inciter les agriculteurs à se regrouper et à s'organiser. La mise en place d'organisations de producteurs autour de zone de stockage et d'activités de commercialisation donnerait un poids plus important aux producteurs lors des négociations de vente et réduirait le nombre intermédiaires. Pour autant, on observe une rupture sensible entre les agriculteurs s'attachant à l'activité de production et visant la diversification et les commerçants, souvent sans terre, s'attachant exclusivement à la vente. L'agriculteur considère les compétences des commerçants comme étant hors de son champ d'activité : « *ce n'est pas mon métier* » disent la majorité des agriculteurs rencontrés. Or c'est en développant certaines compétences en matière de commercialisation de

l'oignon que les agriculteurs pourraient augmenter leurs marges bénéficiaires. Ainsi, au-delà des subventions et des aides favorisant la mise en place d'organisations de producteurs, il faudrait s'interroger sur les conditions permettant un renforcement des compétences des agriculteurs, qui iraient au-delà des compétences techniques de conduite des cultures pour inclure des compétences de gestion, de valorisation et de commercialisation de l'oignon.

## Pour en savoir plus

Arning R, Bauer C, Bults, C, Edler A, Fuchs D, Safi A, 2008. [Les Petites et Moyennes Exploitations Agricoles face aux structures de supermarchés, Commercialisation des produits agricoles en Tunisie et au Maroc à l'exemple de trois filières.](#) Rapport FAO – GTZ- SLE, 234p.

Assar, 2012. [Site du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime pour le suivi des prix agricoles.](#) Consultations en décembre 2012.

Bachta MS , Le Gal PY , Rhouma A , Kuper M, 2006. [De l'eau aux dattes : aperçu de la filière datte tunisienne et perspectives d'interventions.](#) Deuxième atelier régional du projet Sirma « Economies d'eau en Systèmes Irrigués au Maghreb ». Marrakech, Maroc, 29-31 mai 2006

Benouniche M, Kuper M, Poncet J, Hartani T, Hammani A, 2011. [Quand les petites exploitations adoptent le goutte à goutte : initiatives locales et programmes étatiques dans le Gharb \(Maroc\).](#) *Cahiers Agriculture*, 20 : 40-7.

Chohin-Kuper A, Doukkali R, 2006. [L'agriculture irriguée du Maghreb face aux évolutions des marchés agroalimentaires - Enseignements de la filière pomme au Maroc](#) , in L'avenir de l'agriculture irriguée en Méditerranée.

Nouveaux arrangements institutionnels pour une gestion de la demande en eau. Actes du séminaire Wademed, Cahors, France, 6-7 novembre.

Courilleau S, 2012. [Analyse de l'organisation de la filière oignon d'été dans la région de la nappe du Saïss \(Maroc\) Apprentissages pour l'approche de la Ground Water Economy.](#) Mémoire de césure, AgroCampus Ouest, 73p.

Talleg F, Bockel L, 2005. [L'approche filière, Analyse fonctionnelle et identification des flux.](#) Collection EasyPol. FAO : Rome.

Gameroff T, Pommier P, 2012. [Diagnostic agraire d'une petite région de la plaine du Saïss ; Quelles dynamiques agraires à partir de conditions différenciées d'accès à l'eau ?](#) Mémoire de fin d'étude AgroParisTech, 224p.

La Vie Eco, 2007. [Fruits et légumes : comment les intermédiaires plument le consommateur.](#)

Le Matin, 2014. [Nécessité d'organiser les marchés de gros.](#)