African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

La performance de la relation d'agrégation agricole au Maroc : proposition d'un modèle théorique

The performance of agricultural aggregation relationships in Morocco: a theoretical model.

Auteur 1 : EDDAOUDI Faissal.
Auteur 2 : AKKAOUI Sawsane.

EDDAOUDI Faissal 1, (ORCID : 0000-0001-5645-7809, Enseignant-chercheur, PhD)
1 Laboratoire de Recherche en Commerce et Gestion (LARCOGE), École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG), Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc

AKKAOUI Sawsane 2, (ORCID : 0009-0001-4652-3363, Doctorante)
2 Laboratoire de Recherche en Commerce et Gestion (LARCOGE), École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG), Université Ibn Tofail, Kénitra, Maroc

Déclaration de divulgation : **L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.**

Conflit d'intérêts : **Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.**

Pour citer cet article : **EDDAOUDI .F & AKKAOUI .S (2026) « La performance de la relation d'agrégation agricole au Maroc : proposition d'un modèle théorique », African Scientific Journal « Volume 03, Num 39 » pp: 001 – 022.**

DOI : 10.5281/zenodo.24308840.
Copyright © 2026 – ASJ

Résumé

Depuis le Plan Maroc Vert, l'agrégation agricole est l'un des principaux instruments de la politique agricole marocaine. Encadrée par la loi n° 04-12 de 2012, elle lie un agrégateur, entreprise ou organisation, à des agriculteurs agrégés par un contrat qui fixe l'encadrement technique, les prix, la qualité et les délais de livraison. Les études disponibles montrent que ce dispositif peut améliorer les prix et l'accès au marché, mais aussi que les agrégés restent exposés aux comportements opportunistes et que beaucoup de relations se dégradent. La littérature marocaine analyse surtout les clauses des contrats et leurs effets économiques. Elle explique peu pourquoi certaines relations d'agrégation durent et d'autres échouent. Cet article propose un modèle théorique de la performance de la relation d'agrégation. Il articule trois cadres complémentaires : la vue relationnelle, la théorie de l'échange social, à travers le couple confiance-engagement, et la théorie de la dépendance des ressources. Le modèle retient quatre antécédents : l'équité perçue du contrat, le partage d'informations, les investissements spécifiques à la relation et l'asymétrie de dépendance. Leurs effets sur la performance passent par la confiance et l'engagement des agrégés. La performance est définie par le respect du contrat, la satisfaction et l'intention de renouveler la relation. Trois facteurs modèrent ces liens : les garanties institutionnelles de la loi n° 04-12, l'organisation collective des agrégés et la volatilité des prix du marché. Le modèle débouche sur sept propositions de recherche et sur une démarche de test par questionnaire auprès des agrégés. Il offre aux agrégateurs et aux pouvoirs publics des leviers concrets pour stabiliser les projets d'agrégation.

Mots clés : agrégation agricole ; agriculture contractuelle ; confiance ; engagement ; équité ; dépendance ; Maroc.

Abstract

Since the launch of the Green Morocco Plan, agricultural aggregation has been one of the main instruments of Moroccan agricultural policy. Under Law No. 04-12 of 2012, an aggregator, either a firm or a producer organisation, is linked to aggregated farmers by a contract that specifies technical support, prices, quality standards and delivery schedules. Existing studies show that the scheme can improve prices and market access, but also that aggregated farmers remain exposed to opportunistic behaviour and that many relationships break down. Moroccan research has mainly examined contract clauses and their economic effects; it explains little about why some aggregation relationships last while others fail. This article develops a theoretical model of aggregation relationship performance. It combines three complementary frameworks: the relational view, social exchange theory, through the trust–commitment perspective, and resource dependence theory. The model includes four antecedents: perceived contract fairness, information sharing, relationship-specific investments and dependence asymmetry. Their effects on performance are mediated by the trust and commitment of aggregated farmers. Performance is defined as contract compliance, satisfaction and the intention to renew the relationship. Three factors moderate these links: the institutional safeguards provided by Law No. 04-12, the collective organisation of farmers and market price volatility. The model yields seven research propositions and a survey-based testing strategy targeting aggregated farmers. It offers aggregators and policy makers practical levers to stabilise aggregation projects.

Keywords: agricultural aggregation; contract farming; trust; commitment; fairness; dependence; Morocco.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Introduction

L'agriculture marocaine reste dominée par de petites exploitations, souvent mal reliées aux marchés et au crédit. Pour répondre à ce problème, le Plan Maroc Vert a fait de l'agrégation agricole un instrument central dès 2008 (Akesbi, 2012). La loi n° 04-12 de 2012 en a fixé le cadre juridique : un agrégateur s'engage auprès d'agriculteurs agrégés par un contrat qui précise l'encadrement, les prix, la qualité et les délais de livraison. La stratégie Génération Green 2020-2030 a prolongé ce choix.

Les résultats sont pourtant contrastés. Dans la filière pomme de Midelt, les ventes sous agrégation obtiennent un prix supérieur d'environ 17 % (Bouichou et al., 2024). Dans la filière céréalière, en revanche, les agrégés restent exposés aux comportements opportunistes (Bouichou et al., 2019). Ce contraste rejoint un constat plus large : l'agriculture contractuelle améliore en moyenne le revenu des producteurs, mais ses effets varient fortement d'un dispositif à l'autre (Bellemare & Bloem, 2018 ; Meemken & Bellemare, 2020 ; Ton et al., 2018). Des producteurs qui gagnent davantage sous contrat peuvent même souhaiter en sortir, faute de confiance et de transparence (Ruml & Qaim, 2021).

La littérature marocaine sur l'agrégation présente trois limites. D'abord, elle mobilise surtout la théorie des coûts de transaction et l'analyse des clauses contractuelles (Bouichou et al., 2019 ; Eddaoudi & Akkaoui, 2026). Elle s'intéresse donc à la structure du contrat plus qu'à la qualité de la relation qui le fait vivre. Ensuite, elle mesure les effets économiques de l'agrégation sans expliquer pourquoi certaines relations durent et d'autres se rompent. Enfin, elle ne propose pas de modèle testable reliant les pratiques de l'agrégateur, les perceptions des agrégés et la performance de la relation.

Les théories relationnelles éclairent cette question. La vue relationnelle explique comment deux organisations créent une valeur commune grâce à des investissements spécifiques, au partage d'informations et à une gouvernance efficace (Dyer & Singh, 1998 ; Dyer et al., 2018). La théorie de l'échange social, à travers le couple confiance-engagement, explique pourquoi les partenaires respectent leurs engagements au-delà de ce que le contrat impose (Blau, 1964 ; Morgan & Hunt, 1994 ; Cropanzano et al., 2017). La théorie de la dépendance des ressources rappelle enfin que la relation est aussi un rapport de pouvoir, déterminé par ce que chaque partie apporte et par les alternatives dont elle dispose (Emerson, 1962 ; Pfeffer & Salancik, 1978).

Le sujet de cet article est donc la performance de la relation qui lie l'agrégateur aux agrégés dans le cadre de la loi n° 04-12. Cet article pose la question suivante : quels facteurs expliquent la performance de la relation entre l'agrégateur et les agrégés au Maroc ? L'objectif principal de

cette recherche est de proposer un modèle théorique qui explique cette performance et qui puisse être testé empiriquement. Cet objectif se décline en trois objectifs spécifiques. Le premier est de synthétiser les connaissances sur le dispositif marocain d'agrégation. Le deuxième est d'articuler les trois cadres théoriques présentés ci-dessus. Le troisième est de proposer un modèle de recherche théorique, assorti de propositions testables et d'une démarche de validation empirique.

L'article est organisé en cinq sections, suivies d'une conclusion. La première section présente le dispositif d'agrégation et l'état des connaissances. La deuxième expose le positionnement épistémologique et la démarche méthodologique de la recherche. La troisième présente le cadre théorique. La quatrième construit le modèle et formule les propositions de recherche. La cinquième discute les apports du modèle et propose une démarche de test. La conclusion synthétise les apports, les limites et les perspectives de la recherche.

1. L'agrégation agricole au Maroc : cadre institutionnel et état des connaissances

1.1 Un dispositif contractuel encadré par la loi

L'agrégation a été conçue par le Plan Maroc Vert comme un moyen de relier les petites exploitations à des opérateurs capables de les encadrer, de les financer et d'écouler leur production (Akesbi, 2012). Elle repose sur une idée simple : l'agrégateur apporte la technique, les intrants et le marché ; l'agriculteur apporte la terre, le travail et sa production. La loi n° 04-12 relative à l'agrégation agricole, promulguée par le dahir n° 1-12-15 du 17 juillet 2012, a donné à cette idée un cadre juridique précis (Royaume du Maroc, 2012).

La loi définit l'agrégation comme le regroupement volontaire d'agriculteurs, les agrégés, autour d'un agrégateur et d'un projet agricole. L'agrégateur peut être une personne publique ou privée, y compris une coopérative, une association ou un groupement d'intérêt économique. Le projet couvre un ou plusieurs maillons d'une filière : production, stockage, transformation ou commercialisation. Il doit être approuvé par l'administration, qui délivre une attestation à l'agrégateur et aux agrégés. Les parties peuvent alors bénéficier des aides de l'État prévues par le code des investissements agricoles, et celle qui manque à ses engagements perd son attestation. Le tableau 1 résume les principaux mécanismes du dispositif.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Tableau N°1 : Principaux mécanismes de la loi n° 04-12 relative à l'agrégation agricole

Mécanisme	Contenu	Fonction pour la relation
Clauses obligatoires (art. 9)	Parcelles ou cheptel concernés, encadrement technique, prix ou mode de calcul, qualité et rendement minimaux, calendrier de livraison, registre d'exploitation, modalités de paiement, médiation, durée	Rendre les engagements explicites et vérifiables ; un contrat sans ces clauses est nul
Clauses complémentaires (art. 10-11)	Financement, investissements, intrants, assurance ; référence possible aux normes des interprofessions	Organiser les apports de l'agrégateur et le partage des risques
Approbation et attestation (art. 4-5)	Validation du projet par l'administration et délivrance d'une attestation aux parties	Donner un statut officiel à la relation et conditionner l'accès aux aides
Sanction du non-respect (art. 7)	Perte de l'attestation pour la partie défaillante et possibilité de recours de l'État	Dissuader les manquements, des deux côtés
Médiation préalable (art. 12-13)	Médiation obligatoire avant tout arbitrage ou procès, conduite à défaut par une instance régionale dans un délai d'un mois	Offrir un règlement rapide et peu coûteux des litiges
Aides de l'État (art. 6)	Accès aux incitations du code des investissements agricoles	Partager le coût des investissements spécifiques

Source : auteurs, d'après la loi n° 04-12 (Royaume du Maroc, 2012).

Ce cadre a une portée théorique importante. Il ne se contente pas de valider un contrat privé : il impose un contenu minimal, crée un tiers médiateur et associe la relation à des incitations publiques. L'agrégation marocaine se situe donc entre l'agriculture contractuelle classique, purement privée, et une forme de partenariat encadré par l'État. Cette particularité justifie un modèle qui intègre explicitement les garanties institutionnelles.

1.2 Ce que montrent les études sur l'agrégation

Les travaux empiriques sur l'agrégation marocaine restent peu nombreux, mais ils convergent sur plusieurs points. Dans la filière céréalière, Bouichou et al. (2019) recensent 119 projets d'agrégation, dont huit seulement disposaient de l'attestation au moment de l'étude. Ils classent les clauses en cinq catégories : production et paiement, encadrement, fourniture d'intrants,

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

gestion des risques et règlement des litiges. Le contrat réduit les coûts de transaction et le nombre d'intermédiaires, mais les agrégés restent exposés à l'opportunisme de l'agrégateur. Les auteurs recommandent d'associer les agriculteurs à la négociation des termes du contrat.

Dans la filière pomme, une enquête menée en 2022 auprès de 190 producteurs de la province de Midelt, dont 120 agrégés, montre que les ventes sous agrégation obtiennent un prix supérieur d'environ 17 % (Bouichou et al., 2024). Les mêmes auteurs soulignent une contrainte forte : l'agrégé doit vendre toute sa production à l'agrégateur, même lorsque le prix proposé lui est défavorable. La relation crée donc de la valeur, mais elle place l'agrégé dans une position de dépendance.

D'autres travaux éclairent les conditions de la coopération. Vitry et al. (2015) observent, dans la région de Meknès, la réticence de nombreux agriculteurs à coopérer, et montrent que la coopération s'apprend dans la durée. Badraoui (2013) analyse les opportunités et les limites de l'intégration verticale pour les organisations de producteurs. Akesbi (2012) exprime dès l'origine un scepticisme sur la capacité du modèle à être reproduit à grande échelle. Nos travaux antérieurs sur les filières oléicole, agrumicole et maraîchère montrent que la contractualisation améliore la coordination, mais qu'elle reste entravée par des asymétries d'information, une faiblesse institutionnelle et des rapports de force défavorables aux petits producteurs (Eddaoudi & Akkaoui, 2026).

Les études menées dans d'autres pays confirment ces tensions. En Algérie, le suivi de 9 127 producteurs de tomate industrielle entre 2018 et 2021 révèle des défauts de livraison fréquents : peu de producteurs livrent la totalité de la quantité contractée (Benmehaia et al., 2024). Au Nigeria, le respect du contrat diminue quand le prix du marché dépasse le prix convenu et quand les paiements tardent ; il augmente avec les primes et la fourniture d'intrants par l'entreprise (Umar et al., 2025). Au Kenya, les producteurs rejettent surtout les contrats aux paiements différés et aux taux de rejet imprévisibles, qui reportent sur eux le risque (Ochieng et al., 2017). Au Ghana, les contrats de commercialisation et ceux qui fournissent des intrants augmentent tous deux le revenu, mais par des voies différentes : la conception du contrat compte (Ruml et al., 2022). Dans le même pays, des producteurs dont le revenu augmente sous contrat souhaitent pourtant quitter le dispositif, par manque de confiance dans la pesée et dans l'information fournie par l'acheteur (Ruml & Qaim, 2021). En Chine, la réciprocité entre les parties renforce la confiance, qui accroît à son tour l'intention de renouveler le contrat (Gao et al., 2024).

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

1.3 Synthèse : du contrat à la relation

Ces travaux débouchent sur un constat commun. La performance de l'agrégation ne dépend pas seulement des clauses du contrat. Elle dépend aussi de la manière dont la relation est vécue : l'équité du prix et de la pesée, la transparence de l'information, la ponctualité des paiements, l'équilibre du rapport de force. Ces dimensions relèvent de la qualité de la relation, que la littérature sur les chaînes agroalimentaires a déjà étudiée dans d'autres contextes (Fischer et al., 2009 ; Schulze et al., 2006). Ce constat rejoint deux courants récents. Le premier montre que, lorsque la justice est lente et coûteuse, c'est la valeur attendue de la relation future qui fait respecter les engagements (Michler & Wu, 2020). Le second décrit la diffusion rapide de la coordination verticale entre producteurs et acheteurs dans les pays à revenu faible et intermédiaire (Barrett et al., 2022). Ces dimensions n'ont pourtant pas encore été intégrées dans un modèle appliqué à l'agrégation marocaine. C'est l'objet des sections suivantes.

2. Positionnement épistémologique et démarche méthodologique

Cette recherche s'inscrit dans un positionnement épistémologique positiviste aménagé. Elle considère que la relation d'agrégation présente des régularités, comme les liens entre l'équité perçue, la confiance et le respect du contrat, qu'il est possible de décrire par des concepts et des relations explicatives, puis de soumettre à l'épreuve des faits (Gavard-Perret et al., 2012 ; Thiétart et al., 2014). Ce positionnement reconnaît toutefois que les perceptions des agrégés dépendent de leur contexte. C'est pourquoi le modèle intègre des modérateurs propres au cas marocain.

Le mode de raisonnement retenu est hypothético-déductif. Les propositions de recherche ne sont pas induites d'observations de terrain : elles sont déduites de trois théories établies, la vue relationnelle, la théorie de l'échange social et la théorie de la dépendance des ressources, puis confrontées aux résultats des études empiriques sur l'agrégation marocaine et sur l'agriculture contractuelle (sections 1 et 3). Elles sont formulées de manière à pouvoir être testées dans une étape ultérieure, par une enquête quantitative auprès des agrégés (section 5.2).

Sur le plan méthodologique, l'article adopte la démarche d'un article conceptuel de type « modèle théorique », au sens de Jaakkola (2020). Ce type d'article vise à identifier les relations entre des concepts et à expliquer pourquoi elles existent, en mobilisant des théories comme outils d'analyse. Ce choix se justifie par l'état de la littérature : les travaux sur l'agrégation marocaine décrivent les clauses et les effets économiques du dispositif, mais aucun modèle n'explique encore la performance de la relation. Un travail de conceptualisation est donc nécessaire avant toute validation empirique. La démarche suit trois étapes :

une revue ciblée des études sur l'agrégation et sur l'agriculture contractuelle (section 1), le choix et l'articulation des cadres théoriques (section 3), puis la construction du modèle et la formulation des propositions (section 4).

3. Cadre théorique : une lecture relationnelle de l'agrégation

Trois cadres théoriques sont mobilisés. Chacun éclaire une facette de la relation d'agrégation : la création de valeur commune, le maintien de la coopération et le rapport de pouvoir. Leur combinaison permet de dépasser la lecture purement contractuelle qui domine les travaux marocains.

3.1 La vue relationnelle : créer de la valeur à deux

La vue relationnelle part d'un constat : une part importante de l'avantage d'une entreprise se construit dans ses relations avec ses partenaires, et non seulement à l'intérieur de ses frontières (Dyer & Singh, 1998). Elle identifie quatre sources de cette « rente relationnelle » : les investissements spécifiques à la relation, les routines de partage de connaissances, la complémentarité des ressources et une gouvernance efficace. Une gouvernance efficace combine des garanties formelles, comme le contrat ou un tiers arbitre, et des garanties informelles, comme la confiance et la réputation. Dyer et al. (2018) ont ensuite distingué la création de la valeur de sa captation : la part de la rente obtenue par chaque partenaire dépend de son pouvoir de négociation.

Appliquée à l'agrégation, cette lecture est éclairante. L'agrégateur investit dans l'encadrement technique, les intrants et parfois le financement des agrégés. L'agrégé adapte ses pratiques, ses variétés et son calendrier aux exigences de l'agrégateur. Ces investissements créent une valeur qui n'existerait pas sur le marché spot : un produit de qualité régulière, un approvisionnement prévisible, un prix supérieur. La vue relationnelle invite donc à évaluer l'agrégation par sa capacité à créer et à partager cette valeur.

3.2 L'échange social et le couple confiance-engagement : maintenir la coopération

La théorie de l'échange social considère qu'une relation se maintient tant que chaque partie juge équitable ce qu'elle reçoit en échange de ce qu'elle donne (Blau, 1964 ; Cropanzano & Mitchell, 2005). Contrairement à l'échange économique, l'échange social repose sur des obligations non spécifiées, dont l'exécution dépend de la confiance. La réciprocité en est le moteur : un geste perçu comme bénéfique appelle un geste en retour. Cropanzano et al. (2017) rappellent que l'échange peut aussi être négatif : un geste perçu comme nuisible appelle une réponse négative, comme le retrait de la coopération.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Morgan et Hunt (1994) ont traduit ces idées dans la théorie confiance-engagement. La confiance est la croyance en la fiabilité et en l'intégrité du partenaire. L'engagement est la volonté durable de maintenir une relation jugée importante. Ces deux variables médiatisent l'effet des pratiques des partenaires, comme la communication ou le partage de valeurs, sur les résultats de la relation, comme la coopération ou la propension à rester. Une méta-analyse confirme le rôle central de la confiance et de l'engagement dans l'efficacité des relations interorganisationnelles (Palmatier et al., 2006). La confiance favorise aussi une orientation de long terme (Ganesan, 1994) et le développement de normes relationnelles, comme la flexibilité et la solidarité (Heide & John, 1992).

La notion d'équité complète ce cadre. Kumar et al. (1995) distinguent l'équité distributive, qui porte sur le partage des résultats, et l'équité procédurale, qui porte sur la manière dont les décisions sont prises. Ils montrent que l'équité perçue renforce la qualité de la relation, surtout pour le partenaire le plus vulnérable. Dans l'agriculture contractuelle, les deux dimensions sont très concrètes : le prix et le partage des risques d'un côté, la pesée, le classement par qualité et la négociation des termes de l'autre (Ruml & Qaim, 2021).

3.3 La dépendance des ressources : la relation comme rapport de pouvoir

La théorie de la dépendance des ressources rappelle qu'une organisation dépend des acteurs qui contrôlent les ressources dont elle a besoin (Pfeffer & Salancik, 1978). Le pouvoir d'une partie sur l'autre est égal à la dépendance de cette autre partie à son égard (Emerson, 1962). Cette dépendance augmente avec l'importance de la ressource et diminue avec le nombre d'alternatives disponibles. Casciaro et Piskorski (2005) distinguent deux dimensions : la dépendance mutuelle, qui rapproche les parties, et l'asymétrie de pouvoir, qui favorise les abus. Les organisations cherchent à réduire leur dépendance par diverses stratégies, comme la diversification des partenaires, les alliances ou le recours à l'État (Hillman et al., 2009).

Dans l'agrégation, l'asymétrie est souvent forte. L'agrégateur dispose de plusieurs fournisseurs, d'un accès direct au marché et d'une meilleure information. L'agrégé dispose d'une petite surface, de peu d'alternatives pour un produit spécifique et parfois d'une dette envers l'agrégateur. L'obligation de livrer toute la production renforce encore cette dépendance (Bouichou et al., 2024). Deux stratégies de rééquilibrage sont accessibles aux agrégés : l'action collective, par la coopérative ou l'association, et le recours aux garanties de l'État prévues par la loi n° 04-12.

3.4 Synthèse : trois cadres complémentaires

Le tableau 2 compare les trois cadres. Leur complémentarité est nette. La vue relationnelle explique pourquoi l'agrégation peut créer de la valeur. L'échange social explique comment la coopération se maintient au-delà du contrat. La dépendance des ressources explique pourquoi la valeur créée peut être mal partagée, et ce que les parties peuvent faire pour rééquilibrer la relation.

Tableau N°2 : Apports des trois cadres théoriques à l'analyse de la relation d'agrégation

Cadre	Question centrale	Concepts mobilisés	Apport pour l'agrégation
Vue relationnelle (Dyer & Singh, 1998)	Comment deux partenaires créent-ils une valeur commune ?	Investissements spécifiques, partage d'informations, gouvernance	Expliquer la valeur créée par l'encadrement et l'adaptation des pratiques
Échange social et confiance-engagement (Blau, 1964 ; Morgan & Hunt, 1994)	Pourquoi les partenaires coopèrent-ils au-delà du contrat ?	Réciprocité, équité, confiance, engagement	Expliquer le respect du contrat et l'intention de rester
Dépendance des ressources (Emerson, 1962 ; Pfeffer & Salancik, 1978)	Qui détient le pouvoir dans la relation ?	Dépendance mutuelle, asymétrie, stratégies de rééquilibrage	Expliquer les risques d'abus et le rôle de l'action collective et de l'État

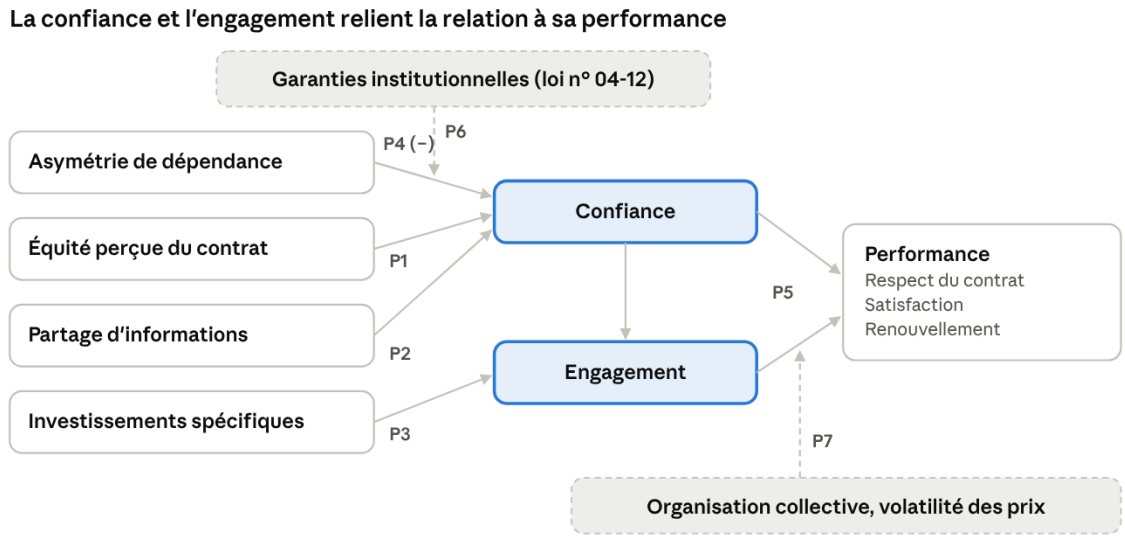
Source : auteurs.

4. Modèle de recherche théorique et propositions

4.1 Logique d'ensemble du modèle

Le modèle proposé suit une logique en trois temps (figure 1). Des antécédents, qui décrivent les pratiques et la structure de la relation, agissent sur deux variables médiatrices, la confiance et l'engagement des agrégés. Ces variables déterminent à leur tour la performance de la relation. Trois modérateurs, propres au contexte marocain, renforcent ou affaiblissent ces liens. L'unité d'analyse est la relation dyadique entre un agrégé et son agrégateur, observée du point de vue de l'agrégé.

Figure N°1 : Modèle de recherche théorique de la performance de la relation d'agrégation



Source : auteurs.

4.2 La performance de la relation d'agrégation

La performance de la relation est la variable à expliquer. Elle est définie par trois dimensions complémentaires. La première est le respect du contrat : livraison de la quantité et de la qualité convenues, sans ventes parallèles sur le marché spot. C'est la dimension la plus fragile dans les études récentes (Benmehaia et al., 2024 ; Umar et al., 2025). La deuxième est la satisfaction de l'agrégé à l'égard de la relation, qui peut diverger des gains économiques (Ruml & Qaim, 2021). La troisième est l'intention de renouveler la relation à l'échéance du contrat, qui traduit sa durabilité (Fischer et al., 2009 ; Gao et al., 2024). Le modèle ne retient pas directement le revenu, déjà mesuré par les études d'impact, mais une relation performante est la condition de gains durables.

4.3 Les antécédents de la confiance et de l'engagement

L'équité perçue du contrat. L'agrégé évalue l'équité distributive de la relation à travers le prix, le partage des risques et les primes. Il évalue son équité procédurale à travers la pesée, le classement par qualité, la ponctualité des paiements et sa participation à la fixation des termes. Selon la théorie de l'échange social, une relation jugée équitable appelle la réciprocité et nourrit la confiance (Blau, 1964 ; Kumar et al., 1995). Les études de terrain confirment que la méfiance naît souvent d'un sentiment d'injustice dans la pesée ou le paiement (Ruml & Qaim, 2021 ; Umar et al., 2025).

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

P1. L'équité perçue du contrat, distributive et procédurale, influence positivement la confiance de l'agrégé envers l'agrégateur.

Le partage d'informations. La vue relationnelle fait du partage de connaissances une source de rente relationnelle (Dyer & Singh, 1998). La théorie confiance-engagement fait de la communication un antécédent majeur de la confiance (Morgan & Hunt, 1994). Dans l'agrégation, l'information porte sur les prix de référence, les critères de qualité, les résultats de la pesée et les perspectives du marché. Une information régulière et vérifiable réduit l'asymétrie d'information et les soupçons d'opportunisme.

P2. Le partage d'informations par l'agrégateur influence positivement la confiance de l'agrégé.

Les investissements spécifiques à la relation. L'agrégateur investit dans l'encadrement technique, les intrants et le financement de l'agrégé. Ces investissements signalent son engagement et créent une valeur que l'agrégé perdrait en quittant la relation (Ganesan, 1994 ; Dyer & Singh, 1998). Ils renforcent donc l'engagement de l'agrégé. Les études sur le respect du contrat vont dans le même sens : la fourniture d'intrants et de services par l'entreprise accroît la fidélité des producteurs (Umar et al., 2025).

P3. Les investissements spécifiques consentis par l'agrégateur influencent positivement l'engagement de l'agrégé.

L'asymétrie de dépendance. Plus l'agrégé dépend de l'agrégateur, faute d'alternatives ou du fait d'une obligation de livraison totale, plus il est vulnérable aux abus (Emerson, 1962 ; Casciaro & Piskorski, 2005). Cette vulnérabilité alimente la méfiance, même en l'absence d'abus avéré. À l'inverse, une dépendance mutuelle équilibrée incite les deux parties à préserver la relation. C'est donc l'asymétrie, et non la dépendance en soi, qui menace la confiance.

P4. L'asymétrie de dépendance au détriment de l'agrégé influence négativement sa confiance envers l'agrégateur.

4.4 Le rôle médiateur de la confiance et de l'engagement

La confiance et l'engagement sont au cœur du modèle. La confiance réduit la perception du risque et favorise l'engagement (Morgan & Hunt, 1994). L'engagement pousse l'agrégé à respecter le contrat même lorsque le marché spot offre une meilleure opportunité immédiate. Ensemble, ces deux variables expliquent la satisfaction et l'intention de renouveler la relation (Palmatier et al., 2006 ; Gao et al., 2024).

P5. La confiance et l'engagement de l'agrégé médiatisent l'effet des antécédents sur la performance de la relation : respect du contrat, satisfaction et intention de renouvellement.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

4.5 Les modérateurs propres au contexte marocain

Les garanties institutionnelles. La loi n° 04-12 crée des garanties formelles : clauses obligatoires, médiation préalable, attestation et sanction du non-respect. La vue relationnelle considère ces garanties comme complémentaires des garanties informelles (Dyer & Singh, 1998). La théorie de la dépendance des ressources y voit un moyen de rééquilibrer une relation asymétrique (Hillman et al., 2009). Lorsque l'agrégé connaît ces garanties et les juge accessibles, sa dépendance devrait moins peser sur sa confiance. Des mécanismes d'exécution privés, comme l'encadrement et les primes, peuvent d'ailleurs fonctionner là où les institutions publiques sont faibles (Gow et al., 2000).

P6. La perception de garanties institutionnelles accessibles (médiation, attestation, sanctions) atténue l'effet négatif de l'asymétrie de dépendance sur la confiance.

L'organisation collective et la volatilité des prix. L'appartenance à une coopérative ou à une association donne aux agrégés un pouvoir de négociation collectif et facilite le contrôle de la pesée et des paiements. Elle devrait renforcer le lien entre engagement et respect du contrat. À l'inverse, une forte volatilité des prix du marché rend les ventes parallèles plus attractives les années où le prix spot dépasse le prix convenu (Otsuka et al., 2016 ; Umar et al., 2025). Elle devrait affaiblir ce même lien.

P7. L'organisation collective des agrégés renforce, et la volatilité des prix du marché affaiblit, l'effet de l'engagement sur le respect du contrat.

Le tableau 3 récapitule les sept propositions et leurs fondements.

Tableau N°3 : Propositions de recherche et fondements théoriques

Proposition	Relation	Sens attendu	Fondements
P1	Équité perçue → confiance	Positif	Échange social ; Kumar et al. (1995) ; Ruml & Qaim (2021)
P2	Partage d'informations → confiance	Positif	Vue relationnelle ; Morgan & Hunt (1994)
P3	Investissements spécifiques de l'agrégateur → engagement	Positif	Vue relationnelle ; Ganesan (1994) ; Umar et al. (2025)
P4	Asymétrie de dépendance → confiance	Négatif	Dépendance des ressources ; Casciaro & Piskorski (2005)

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Proposition	Relation	Sens attendu	Fondements
P5	Confiance et engagement → performance de la relation	Médiation	Morgan & Hunt (1994) ; Palmatier et al. (2006)
P6	Garanties institutionnelles × asymétrie → confiance	Modération atténuante	Loi n° 04-12 ; Hillman et al. (2009)
P7	Organisation collective et volatilité × engagement → respect du contrat	Modération (+ / −)	Otsuka et al. (2016) ; Umar et al. (2025)

Source : auteurs.

5. Discussion

5.1 Apports théoriques

Le modèle apporte trois contributions. La première est de déplacer l'analyse de l'agrégation du contrat vers la relation. Les travaux marocains ont montré ce que le contrat contient et ce qu'il rapporte (Bouichou et al., 2019, 2024). Le modèle explique pourquoi un même contrat peut produire une relation durable ou une relation conflictuelle, selon l'équité perçue, l'information partagée et l'équilibre du pouvoir. Il prolonge ainsi les travaux sur les contrats relationnels en agriculture (Michler & Wu, 2020).

La deuxième contribution est l'articulation de trois cadres habituellement mobilisés séparément. La vue relationnelle et la théorie confiance-engagement décrivent surtout des relations entre entreprises de taille comparable. La théorie de la dépendance des ressources rappelle que la relation d'agrégation est structurellement inégale. Leur combinaison permet d'expliquer à la fois la coopération et ses limites.

La troisième contribution est l'intégration explicite du cadre institutionnel. L'agrégation marocaine n'est pas un contrat purement privé : la loi impose des clauses, crée une médiation et lie la relation à des aides publiques. Le modèle traite ces garanties comme un modérateur, ce qui permet de tester si l'encadrement légal protège réellement la partie la plus vulnérable.

5.2 Démarche de test proposée

Le modèle est conçu pour être testé par une enquête quantitative auprès d'agriculteurs agrégés. La population est constituée des agrégés de projets dotés d'une attestation, dans au moins deux filières contrastées, par exemple une filière exportatrice comme les agrumes et une filière orientée vers le marché intérieur comme les céréales. Un échantillon de 250 à 300 agrégés permettrait une analyse par équations structurelles selon la méthode PLS-SEM, adaptée aux

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

modèles complexes et aux échantillons de taille moyenne. Une analyse multigroupe comparerait les filières et les agrégés membres ou non d'une coopérative.

Les variables peuvent être mesurées par des échelles existantes, adaptées au contexte et traduites en arabe dialectal (tableau 4). Une phase qualitative préalable, par entretiens avec des agrégés et des agrégateurs, permettrait d'ajuster les items et de vérifier la pertinence des modérateurs. Pour limiter le biais de déclaration, le respect du contrat pourrait être croisé avec les registres de livraison de l'agrégateur.

Tableau N°4 : Proposition d'opérationnalisation des variables du modèle

Variable	Indicateurs proposés	Sources des échelles
Équité perçue	Prix juste au regard de l'effort ; partage des risques ; transparence de la pesée et du classement ; ponctualité des paiements ; participation à la négociation	Kumar et al. (1995)
Partage d'informations	Information sur les prix, la qualité et le marché ; régularité et fiabilité de l'information	Morgan & Hunt (1994) ; Anderson & Narus (1990)
Investissements spécifiques	Encadrement technique ; intrants fournis ; financement ; adaptations faites par l'agrégé	Ganesan (1994)
Asymétrie de dépendance	Part de la production vendue à l'agrégateur ; alternatives de vente ; dette envers l'agrégateur	Emerson (1962) ; Casciaro & Piskorski (2005)
Confiance	Fiabilité, honnêteté et bienveillance perçues de l'agrégateur	Morgan & Hunt (1994) ; Ganesan (1994)
Engagement	Volonté de maintenir la relation ; attachement ; effort pour la préserver	Morgan & Hunt (1994)
Performance de la relation	Respect des quantités et de la qualité ; ventes parallèles ; satisfaction ; intention de renouvellement	Fischer et al. (2009) ; Gao et al. (2024)
Garanties institutionnelles	Connaissance de la médiation et de l'attestation ; confiance dans leur efficacité	Échelle à construire à partir de la loi n° 04-12
Organisation collective et volatilité	Appartenance à une coopérative ; écart entre prix spot et prix contractuel	Données d'enquête et prix de marché

Source : auteurs.

5.3 Implications managériales et politiques

Pour les agrégateurs, le modèle suggère que la stabilité des approvisionnements se construit autant par la qualité de la relation que par les clauses du contrat. Trois leviers sont prioritaires : la transparence de la pesée et du classement, la ponctualité des paiements et une information régulière sur les prix. Une clause d'ajustement du prix lorsque le marché s'envole réduirait aussi la tentation des ventes parallèles.

Pour les agrégés, l'organisation collective apparaît comme le principal moyen de rééquilibrer le rapport de force. Une coopérative peut négocier les termes du contrat, contrôler la pesée et représenter ses membres en médiation.

Pour les pouvoirs publics, le modèle invite à évaluer l'agrégation non seulement par le nombre de projets et les volumes, mais aussi par la qualité des relations. Il souligne l'importance de faire connaître et de rendre accessibles les mécanismes de médiation prévus par la loi n° 04-12. Il suggère enfin de lier une partie des aides publiques à des indicateurs d'équité et de transparence de la relation.

Conclusion

Cet article a cherché à expliquer pourquoi certaines relations d'agrégation agricole durent et d'autres échouent. La littérature marocaine, centrée sur les clauses et les coûts de transaction, n'expliquait pas cette diversité de trajectoires.

Sur le plan théorique, l'article articule trois cadres. La vue relationnelle explique la valeur créée par l'encadrement et l'adaptation des pratiques. La théorie de l'échange social, à travers le couple confiance-engagement, explique le maintien de la coopération au-delà du contrat. La théorie de la dépendance des ressources explique les risques liés à l'asymétrie de pouvoir. Le modèle qui en résulte retient quatre antécédents, deux médiateurs, trois dimensions de la performance et trois modérateurs, et il formule sept propositions de recherche.

Sur le plan méthodologique, le modèle a été construit en deux temps : une synthèse des travaux empiriques sur l'agrégation marocaine et sur l'agriculture contractuelle, puis l'articulation des trois cadres théoriques. Sa validation repose sur une enquête par questionnaire auprès de 250 à 300 agrégés de filières contrastées, avec des échelles existantes adaptées au contexte, et sur une analyse par équations structurelles (PLS-SEM) complétée par une analyse multigroupe.

Sur le plan empirique, les études mobilisées convergent. L'agrégation améliore les prix et l'accès au marché, mais le respect des contrats reste fragile. La méfiance naît surtout de la pesée, des retards de paiement et de l'obligation de livrer toute la production. Le modèle transforme ces constats en relations testables.

Ces résultats ont des implications concrètes. Pour les agrégateurs, la transparence de la pesée, la ponctualité des paiements et l'information sur les prix sont des leviers de fidélisation aussi importants que le niveau du prix. Pour les agrégés, l'organisation collective est le principal moyen de rééquilibrer le rapport de force. Pour les pouvoirs publics, l'agrégation doit être évaluée par la qualité des relations qu'elle crée, et pas seulement par le nombre de projets.

Le travail comporte enfin des limites. Le modèle reste à tester. Il adopte le seul point de vue de l'agrégé et ne distingue pas les types d'agrégateurs, alors qu'une coopérative, une entreprise privée et un exportateur n'entretiennent sans doute pas les mêmes relations avec leurs agrégés. Les recherches futures pourront le tester dans plusieurs filières, interroger les deux parties d'une même relation et suivre ces relations sur plusieurs campagnes agricoles.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

BIBLIOGRAPHIE

Akesbi, N. (2012). Une nouvelle stratégie pour l'agriculture marocaine : le Plan Maroc Vert. *New Medit*, *11*(2), 12-23.

Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships. *Journal of Marketing*, *54*(1), 42-58. https://doi.org/10.1177/002224299005400103

Badraoui, I. (2013). Value chain vertical integration. An implementation framework for agricultural producers' organisations in Morocco. *Journal of Agricultural Science and Applications*, *2*(4), 232-240. https://doi.org/10.14511/jasa.2013.020407

Barrett, C. B., Reardon, T., Swinnen, J., & Zilberman, D. (2022). Agri-food value chain revolutions in low- and middle-income countries. *Journal of Economic Literature*, *60*(4), 1316-1377. https://doi.org/10.1257/jel.20201539

Bellemare, M. F., & Bloem, J. R. (2018). Does contract farming improve welfare? A review. *World Development*, *112*, 259-271. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.08.018

Benmehaia, A. M., Samoggia, A., Benharrat, O., Benziouche, S. E., & Ayfantopoulou, G. (2024). Fairness and contractual performance in vertical linkages within an uncertain environment: A case of a tomato value chain. *Foods*, *13*(23), 3819. https://doi.org/10.3390/foods13233819

Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. Wiley.

Bouichou, E. H., Fadlaoui, A., Allali, K., & Arrach, R. (2019). Contract farming in the Morocco cereal sector: Contract clauses, ambiguity, and opportunism. *International Journal of Agricultural Economics*, *4*(5), 245-253. https://doi.org/10.11648/j.ijae.20190405.17

Bouichou, E. H., Fadlaoui, A., Bouayad, A., & Allali, K. (2024). An hedonic evaluation of the impacts of vertical coordination on business performance amongst apple producers in Morocco. *Heliyon*, *10*(6), e27745. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e27745

Casciaro, T., & Piskorski, M. J. (2005). Power imbalance, mutual dependence, and constraint absorption: A closer look at resource dependence theory. *Administrative Science Quarterly*, *50*(2), 167-199. https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.2.167

Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social exchange theory: An interdisciplinary review. *Journal of Management*, *31*(6), 874-900. https://doi.org/10.1177/0149206305279602

Cropanzano, R., Anthony, E. L., Daniels, S. R., & Hall, A. V. (2017). Social exchange theory: A critical review with theoretical remedies. *Academy of Management Annals*, *11*(1), 479-516. https://doi.org/10.5465/annals.2015.0099

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, *23*(4), 660-679. https://doi.org/10.5465/amr.1998.1255632

Dyer, J. H., Singh, H., & Hesterly, W. S. (2018). The relational view revisited: A dynamic perspective on value creation and value capture. *Strategic Management Journal*, *39*(12), 3140-3162. https://doi.org/10.1002/smj.2785

Eddaoudi, F., & Akkaoui, S. (2026). La contractualisation dans les chaînes d'approvisionnement agricoles au Maroc : enjeux, pratiques et perspectives managériales. *International Journal of Research in Economics and Finance*, *3*(6-1), 74-84. https://doi.org/10.71420/ijref.v3i6-1.316

Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, *27*(1), 31-41. https://doi.org/10.2307/2089716

Fischer, C., Hartmann, M., Reynolds, N., Leat, P., Revoredo-Giha, C., Henchion, M., Albisu, L. M., & Gracia, A. (2009). Factors influencing contractual choice and sustainable relationships in European agri-food supply chains. *European Review of Agricultural Economics*, *36*(4), 541-569. https://doi.org/10.1093/erae/jbp041

Ganesan, S. (1994). Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, *58*(2), 1-19. https://doi.org/10.1177/002224299405800201

Gao, Z., Liu, X., & Zhang, X. (2024). The impact of tie strength on the sustainable participation of farmers in contract farming: An empirical study in Inner Mongolia, China. *Sustainability*, *16*(4), 1538. https://doi.org/10.3390/su16041538

Gavard-Perret, M.-L., Gotteland, D., Haon, C., & Jolibert, A. (2012). *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion : réussir son mémoire ou sa thèse* (2e éd.). Pearson France.

Gow, H. R., Streeter, D. H., & Swinnen, J. F. M. (2000). How private contract enforcement mechanisms can succeed where public institutions fail: The case of Juhocukor a.s. *Agricultural Economics*, *23*(3), 253-265. https://doi.org/10.1016/S0169-5150(00)00087-6

Heide, J. B., & John, G. (1992). Do norms matter in marketing relationships? *Journal of Marketing*, *56*(2), 32-44. https://doi.org/10.1177/002224299205600203

Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal of Management*, *35*(6), 1404-1427. https://doi.org/10.1177/0149206309343469

Jaakkola, E. (2020). Designing conceptual articles: Four approaches. *AMS Review*, *10*(1), 18-26. https://doi.org/10.1007/s13162-020-00161-0

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 39 Décembre 2026

Kumar, N., Scheer, L. K., & Steenkamp, J.-B. E. M. (1995). The effects of supplier fairness on vulnerable resellers. *Journal of Marketing Research*, *32*(1), 54-65. https://doi.org/10.1177/002224379503200107

Meemken, E.-M., & Bellemare, M. F. (2020). Smallholder farmers and contract farming in developing countries. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *117*(1), 259-264. https://doi.org/10.1073/pnas.1909501116

Michler, J. D., & Wu, S. Y. (2020). Relational contracts in agriculture: Theory and evidence. *Annual Review of Resource Economics*, *12*, 111-127. https://doi.org/10.1146/annurev-resource-101719-034514

Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, *58*(3), 20-38. https://doi.org/10.1177/002224299405800302

Ochieng, D. O., Veettil, P. C., & Qaim, M. (2017). Farmers' preferences for supermarket contracts in Kenya. *Food Policy*, *68*, 100-111. https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2017.01.008

Otsuka, K., Nakano, Y., & Takahashi, K. (2016). Contract farming in developed and developing countries. *Annual Review of Resource Economics*, *8*, 353-376. https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100815-095459

Palmatier, R. W., Dant, R. P., Grewal, D., & Evans, K. R. (2006). Factors influencing the effectiveness of relationship marketing: A meta-analysis. *Journal of Marketing*, *70*(4), 136-153. https://doi.org/10.1509/jmkg.70.4.136

Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Harper & Row.

Royaume du Maroc. (2012). Dahir n° 1-12-15 du 27 chaabane 1433 (17 juillet 2012) portant promulgation de la loi n° 04-12 relative à l'agrégation agricole. *Bulletin officiel*, n° 6070 du 2 août 2012.

Ruml, A., & Qaim, M. (2021). Smallholder farmers' dissatisfaction with contract schemes in spite of economic benefits: Issues of mistrust and lack of transparency. *The Journal of Development Studies*, *57*(7), 1106-1119. https://doi.org/10.1080/00220388.2020.1850699

Ruml, A., Ragasa, C., & Qaim, M. (2022). Contract farming, contract design and smallholder livelihoods. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, *66*(1), 24-43. https://doi.org/10.1111/1467-8489.12462

Schulze, B., Wocken, C., & Spiller, A. (2006). Relationship quality in agri-food chains: Supplier management in the German pork and dairy sector. *Journal on Chain and Network Science*, *6*(1), 55-68.

Thiétart, R.-A. et al. (2014). *Méthodes de recherche en management* (4e éd.). Dunod.

Ton, G., Vellema, W., Desiere, S., Weituschat, S., & D'Haese, M. (2018). Contract farming for improving smallholder incomes: What can we learn from effectiveness studies? *World Development*, *104*, 46-64. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.11.015

Umar, U. S., Rahman, S., & Zanello, G. (2025). Drivers of farmers' contract compliance behavior: Evidence from a case study of Dangote tomato processing plant in Northern Nigeria. *Agribusiness*. https://doi.org/10.1002/agr.22039

Vitry, C., Abdellaoui, E. H., Dugué, P., & Chia, E. (2015). Apprendre à coopérer : un défi pour l'adhésion des agriculteurs au Plan Maroc Vert. *New Medit*, *14*
(2), 13-21