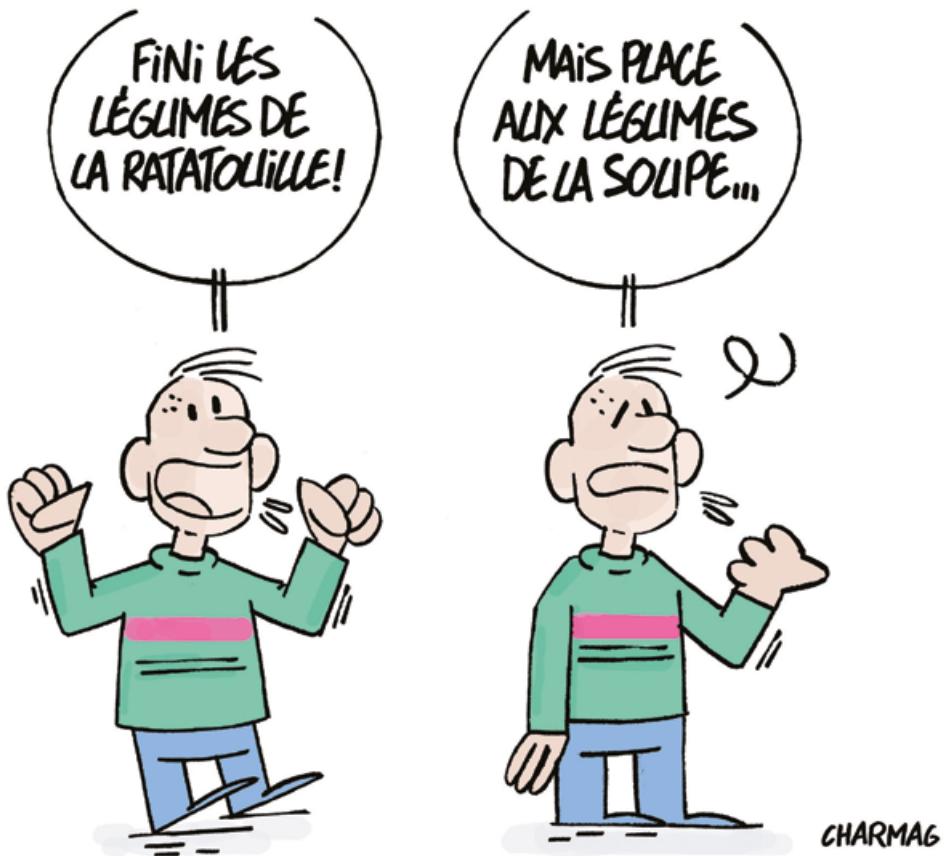


## ENFIN LA RENTRÉE!



## À LA UNE



La rentrée n'a pas refroidi l'actualité du MIN, bien au contraire ! On vous propose une **interview croisée des présidents du GGMINA et de l'ASSOCA** qui nous exposent les défis de la production après la canicule, un **zoom sur les travaux** et la **nouvelle signalétique**, le **départ émouvant de Bernard** et l'**arrivée de Laura**, les pages de ce numéro sont déjà bien remplies.

On y ajoute une réflexion sur **le commerce de demain** avec **Philippe Moati**, le **portrait d'Alessandro Cumi** (Prodalitalia) et, cerise sur le gâteau, les dates de **la prochaine Régalade**.

De quoi remplir votre panier d'infos fraîches !



# LES PRÉSIDENTS DU GGMINA ET DE L'ASSOCA PRENNENT LA PAROLE

Dans cette interview croisée, **Nordine Agueni**, **Président du GGMINA** et **Alain Balestri**, **Président de l'ASSOCA**, répondent à nos questions sur les défis rencontrés par les producteurs après cet été caniculaire.

## 1 : Actuellement, quelles sont les principales caractéristiques de la production et de la consommation des fruits et légumes dans notre région ?

**NA :** En région PACA, la consommation de fruits et légumes est la plus élevée de France, portée par le régime méditerranéen. La région est aussi un grand bassin de production : elle fournit près d'un cinquième des fruits français et se distingue par des produits emblématiques comme les tomates, melons, cerises, ou encore la figue de Solliès.

**AB :** D'une manière générale, la production s'adapte à la consommation de la période précédente, laquelle est souvent cyclique. Par exemple, je produis du concombre long, dont la demande était atone depuis 2 ans, et qui est repartie sur de bonnes bases. Je m'attends donc à une bonne année 2026, puis à nouveau à un fléchissement.

## 2 : Quelles sont les conséquences concrètes du changement climatique, en particulier l'épisode caniculaire que nous avons vécu cet été ?

**AB :** La canicule du mois de juin a grandement impacté la production de tomates. Nous avons eu 50% de perte de floraison par rapport à la même période en 2024. Il va falloir nous adapter, car le phénomène concerne, à des degrés divers, toutes les productions.

**NA :** La canicule de cet été illustre les effets concrets du changement climatique : les récoltes diminuent, les fruits et légumes mûrissent trop vite ou se brûlent au soleil, leur conservation devient plus difficile, la consommation d'énergie augmente pour le froid, et les risques pour la santé et le stress hydrique se multiplient.

## 3 : Selon vous, selon quelles tendances le marché devrait évoluer à court terme ?

**NA :** À court terme, le marché des fruits et légumes sera influencé par la hausse des prix et le pouvoir d'achat limité : les consommateurs privilégient davantage des produits de proximité, de saison et dont la qualité et l'origine sont clairement identifiables. La demande pourrait donc diminuer en volume, malgré une production qui reste soumise aux aléas climatiques.

**AB :** La plupart des producteurs n'anticipent pas de modification majeure de la consommation, sauf crise internationale majeure, qui impacterait la production mondiale.

## 4 : Comment améliorer les synergies entre grossistes et producteurs du MIN ?

**AB :** Les grossistes, comme les producteurs, cherchent avant tout à vendre au meilleur prix. De plus, les producteurs disposent de plus en plus d'opportunités pour vendre directement aux particuliers. À mon avis, il faut donc multiplier les échanges d'information entre, d'une part les exploitations agricoles qui dépassent une certaine taille critique, et d'autre part, ceux parmi les grossistes qui prennent en charge la logistique, et se positionnent sur la qualité, et pas seulement sur le prix.

**NA :** Au MIN des Arnaux, les synergies peuvent s'améliorer si grossistes et producteurs échangent régulièrement sur les volumes et la qualité des produits, partagent des informations sur la demande et les tendances, et coordonnent mieux la logistique pour réduire les pertes et mieux valoriser les produits. La confiance et la transparence dans les relations commerciales restent essentielles pour que tout le monde y gagne.



## TRAVAUX SUR LE MIN : ÇA AVANCE !

Dans la précédente newsletter, nous vous avons informé de la décision de la Métropole Aix-Marseille-Provence d'accorder de nouveaux moyens à la SPL pour réaliser un programme ambitieux de travaux sur les 2 sites de Saumaty et Arnavaux.

### ARNAVAUX

#### MAINTENANCE

**ENTRÉES** : barrières, bornes

**DÉCHETTERIE** : compacteurs

#### LIVRÉS

**KISSAO/NOSAO** : bâtiment 723B : première installation (travaux en mai). *Chantier en mai, livré en juin 2025*

**UNIPRIM** : renouvellement des bureaux. *Chantier en août, livré fin août 2025*

#### PROGRAMMÉS

**TOITURES HALL B** : réfection partielle étanchéité. *Début des travaux en octobre, fin des travaux : octobre 2025*

**SANITAIRES** : renouvellement, remise en état. *Début des travaux en octobre, fin des travaux : octobre 2025*

**AMINA** : début des travaux dernier trimestre 2025

**NOUVEAU** : Pour vos demandes de travaux, simplifiez-vous la vie, scannez ce QR code. Nous nous engageons à vous répondre dans un délai de 48h.



### SAUMATY

#### MAINTENANCE

**ENTRÉES** : barrières, clôtures

**POSTE DE RELEVEMENT** : mise en conformité

#### LIVRÉS

**SEWARDS** : aménagement du terre-plein, raccordements électriques et hydrauliques. *Chantier en avril, livré en mai 2025*

#### EN COURS

**SEWARDS** : aménagement des bureaux de la Halle (ancienne Marée Phocéenne). *Chantier en septembre, livraison : octobre 2025*

**BOXES PÊCHEURS** : mise en conformité électrique, remplacement des portes métalliques. *Chantier en octobre, livraison : novembre 2025*

**LA FERME DU FRIOUL** : réaménagement espace filetage, sol et cloisons. *Chantier en septembre, livraison : fin octobre 2025*

**BÂTIMENT 719** : remise en état. *Chantier en septembre livraison : fin septembre 2025*

#### PROGRAMMÉS

**RM MARÉE** : réfection sol et peintures, aménagement d'un vestiaire pour le personnel. *Début des travaux en novembre, fin travaux fin novembre 2025*

**GALIX** : réfection sol et électricité, panneaux froids. *Début des travaux : janvier 2026*

**LE POISSON QUI MARCHE** : études 2025, exécution 2026

**POSTE À CARBURANT** : travaux début 2026

## MOUVEMENTS DU CARREAU : NOUVEAUX PRODUCTEURS

Rappelons que tout nouveau producteur sur le carreau bénéficie d'une gratuité de 1 à 3 mois.

43 KHALED MABROUK : Haricot vert - Courgette - Oignon en botte - Carotte - Choux-fleurs - Piment

74 DEMICHELIS M.N : Aubergine - Tomate - Concombre - Salade - Butternut

204 THIERRY ARNOUX : Raisin





## SIGNALÉTIQUE DU MIN



Déjà annoncée sur nos réseaux sociaux, la nouvelle signalétique se met en place, pour une meilleure gestion des flux d'entrée et sortie du MIN, et ce sans perturbations majeures, grâce à l'engagement de tous les usagers. D'ores et déjà, nous constatons une augmentation significative des abonnements.

En outre, les usagers du carreau des producteurs ont pu constater que les enseignes qui signalent leurs emplacements ont été entièrement rénovées. Les mises à jour se feront en fonction de l'évolution des occupants.

Bien sûr, les enseignes des grossistes auront droit au même traitement. L'impression de leurs enseignes sera terminée au plus tard le 15 octobre.



## PORTRAIT

### UN NOUVEAU DÉPART POUR PRODALITALIA

**Alessandro Cumi est loin d'être un inconnu pour les habitués du Marché, car il y est présent depuis 10 ans.**

Son entreprise, Prodalitalia est spécialisée dans la distribution de produits italiens tels que les fromages, charcuteries et sauces tomate. Il assure être le premier à avoir introduit la mozzarella de bufflonne en France. Rien, si ce n'est la passion des produits de terroir, ne le prédestinait à exercer cette activité ; il exploite également un restaurant de spécialités... italiennes évidemment !

Alors qu'il était jusqu'ici hébergé par son transporteur, Alessandro vient d'acquérir ses propres locaux. « *Au-delà des questions de pure logistique, je souhaitais surtout améliorer la visibilité de mon entreprise, et pouvoir accueillir des clients* » explique-t-il. Il en profitera pour lancer son propre site d'e-commerce. Pour lui le principal intérêt d'être présent sur le MIN est que « *les clients sont déjà là, pas besoin d'aller les chercher* ».



Son crédo pour réussir dans la durée sur un marché ultra concurrentiel : « *Miser sur la qualité plutôt que le prix, toujours avoir un coup d'avance* ». Il sera présent à la quatrième édition de la Régalade, car il y voit l'occasion de faire connaître ses produits au grand public.

Enfin, pour développer sa marque auprès des commerçants et de la grande distribution, il est prêt à contractualiser avec des représentants disposant d'un bon réseau dans ce secteur d'activité.

À bon entendeur...





## DOSSIER



### PHILIPPE MOATI

**« Il y a le sentiment que le commerce va connaître des transformations à un rythme accéléré »**

**À quoi ressemblera le commerce dans 10 ans ?**  
C'est la question qui a guidé une étude réalisée par l'Observatoire Société et Consommation (ObSoCo) pour la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (Fevad) publiée en juillet 2025. Basée sur 30 entretiens avec des cadres dirigeants et experts du domaine, elle retranscrit leur vision des transformations du commerce au cours des 10 prochaines années. Philippe Moati, professeur d'Économie à Université Paris Cité et co-fondateur de l'ObSoCo, en résume les points principaux.

#### Pour vous, qu'est-ce qui ressort de cette étude ?

Cette étude retranscrit la vision des acteurs de l'écosystème, et j'y vois plusieurs points saillants. L'un des plus importants est le sentiment que le secteur du commerce va connaître des transformations à rythme accéléré, avec comme principal moteur la technologie. Avec deux bouleversements anticipés : la croissance du e-commerce (aujourd'hui estimée à 11% de part de marché par la Fevad, anticipée autour de 20% dans 10 ans par les répondants) au détriment du commerce physique, et l'arrivée de l'IA générative. Ils craignent que cette technologie, qui tend à équiper l'ensemble des consommateurs, change considérablement les comportements d'achat et bouleverse les chaînes d'intermédiation – c'est-à-dire ce qu'il y a entre le consommateur et le produit. La crainte est que les agents conversationnels soient en lien direct avec le produit et donc court-circuitent les intermédiaires que sont les sites de e-commerce – voire les marques. On trouve également la crainte d'une nouvelle concurrence – et tous pensent à la concurrence chinoise –, même si elle est moins forte dans l'alimentaire. Enfin, la question environnementale n'est pas venue spontanément : il a fallu aller les chercher sur ce sujet. Avec le retour de l'inflation et la montée des préoccupations en matière de pouvoir d'achat, cette question a reculé dans l'opinion, et les répondants ne sont pas convaincus de son urgence... Même s'ils sentent qu'elle va revenir – ils s'attendent notamment à des évolutions en matière de réglementation –, et qu'il va falloir réagir.



#### Y'a-t-il des spécificités en matière de commerce alimentaire ?

Sur l'alimentaire, les inquiétudes sont moins fortes. En effet, il y a la conviction que la proximité est une notion qui est devenue importante – ce qui est une inversion par rapport à ce qu'on pensait il y a encore une quinzaine d'années – et ils sont donc peu inquiets sur le commerce alimentaire de proximité, que ce soit celui de la grande distribution, des supérettes, ou le commerce de bouche. Ils notent notamment le retour du commerce de bouche de proximité, souvent tenu par des jeunes bien formés, qui misent sur la qualité mais racontent aussi des histoires, qui donnent du sens au fait de consommer dans ces magasins.

#### Cette étude n'est pas une prévision, mais retranscrit une vision du futur. Que peut-elle apporter ?

La vision qu'ont les acteurs du secteur n'est pas nécessairement juste. La prospective est un art difficile ! Mais elle peut avoir une dimension « performative », être partiellement autoréalisatrice. En effet, le travail des dirigeants est de prendre des décisions au quotidien, y compris stratégiques, comme des investissements financiers importants. Or, ces décisions s'appuient forcément sur une vision de l'avenir. Et donc, même si celle-ci est erronée, en canalisant les stratégies qui vont être mises en œuvre, les investissements qui vont être consentis,..., elle contribue à forger le futur.

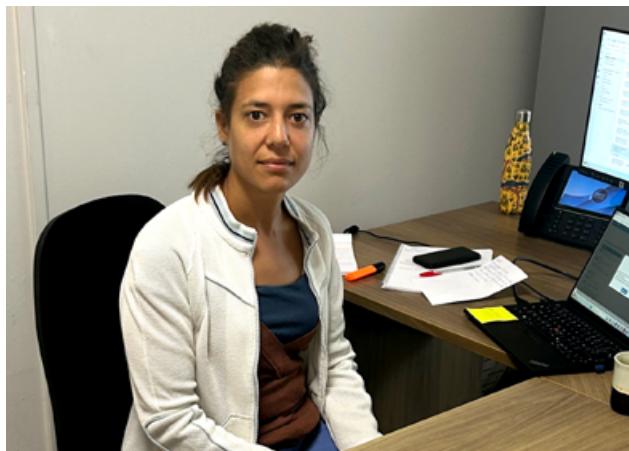




## MERCI BERNARD !

Après 40 années de bons et loyaux services au MIN, notre collègue et ami Bernard Raynal s'apprête à prendre une retraite bien méritée. Pour lui témoigner notre reconnaissance, Didier Ostré, Directeur Général, lui a remis, au nom du personnel et des administrateurs, la médaille du travail.

Nous lui souhaitons le meilleur dans sa nouvelle vie !



## BIENVENUE LAURA BOURDELEIX

Laura Bourdeleix vient de rejoindre l'équipe de la SPL. Cette avocate de formation sera notamment chargée du suivi des marchés publics. Laura est impatiente de « découvrir l'univers du MIN » et se félicite d'ores et déjà de « l'excellente ambiance de travail » qui y règne.

Au nom de l'équipe et de tous les usagers du MIN, nous lui souhaitons la bienvenue !



## INFOS PRATIQUES

### Inscriptions à La Régalade 2025

Portes ouvertes de 10h à 18h, les 6 et 7 décembre 2025



marchés producteurs



animations culinaires



animations pour les petits et les grands



jeux

Vendez votre production lors de la Régalade 2025

Pas dispo ? Votre vendeur peut s'inscrire pour vous !  
Inscrivez-vous dès maintenant en flashant ce qr code.

