



***The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library***

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

# Marchés physiques et organisation du marché des fruits et légumes frais dans les pays de la C.E.E. Le rôle des marchés aux enchères dégressives

Jean Vaudois

---

## Citer ce document / Cite this document :

Vaudois Jean. Marchés physiques et organisation du marché des fruits et légumes frais dans les pays de la C.E.E. Le rôle des marchés aux enchères dégressives. In: Économie rurale. N°165, 1985. pp. 12-17;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1985.3120>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1985\\_num\\_165\\_1\\_3120](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1985_num_165_1_3120)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## **Abstract**

Dutch type auctions are becoming a major tool in fruit and vegetable market organization in Europe. Invented in the Netherlands at the end of the 19th century they expanded in that country, then in Belgium and more recently in France. They handle a growing share of the crops with ample variations between regions and types of products. While diversity in marketing channels remains justified in France to take care of local and regional differences, auctions appear, following the Benelux example, as a major tool for market operation improvement and orderly production.

## **Résumé**

Les marchés aux enchères (« cadrans ») constituent des outils privilégiés de la politique d'organisation du marché des fruits et légumes frais en Europe. Nés aux Pays-Bas à la fin du 19e siècle, ils se sont multipliés, en phases successives, dans ce pays d'abord, puis en Belgique et, plus récemment, en France. Ils concentrent aujourd'hui une part croissante, mais variable selon les produits et selon les régions, de la mise en marché. Si la nécessaire prise en compte de la diversité des réalités socio-économiques locales et régionales impose, en France, le maintien de la pluralité des formes de mise en marché, le développement de réseaux régionaux de marchés au cadran apparaît ici, à l'exemple des expériences belges et néerlandaises, comme l'une des conditions essentielles à l'amélioration de la gestion du marché et à l'organisation de la production.



MARCHÉS PHYSIQUES ET ORGANISATION  
DU MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS  
DANS LES PAYS DE LA CEE

LE ROLE DES MARCHÉS AUX ENCHÈRES DÉGRESSIVES  
Jean VAUDOIS\*

Résumé :

Les marchés aux enchères (« cadrans ») constituent des outils privilégiés de la politique d'organisation du marché des fruits et légumes frais en Europe. Nés aux Pays-Bas à la fin du 19e siècle, ils se sont multipliés, en phases successives, dans ce pays d'abord, puis en Belgique et, plus récemment, en France. Ils concentrent aujourd'hui une part croissante, mais variable selon les produits et selon les régions, de la mise en marché. Si la nécessaire prise en compte de la diversité des réalités socio-économiques locales et régionales impose, en France, le maintien de la pluralité des formes de mise en marché, le développement de réseaux régionaux de marchés au cadran apparaît ici, à l'exemple des expériences belges et néerlandaises, comme l'une des conditions essentielles à l'amélioration de la gestion du marché et à l'organisation de la production.

Summary :

MARKET FACILITIES AND MARKET ORGANIZATION  
FOR FRESH FRUITS AND VEGETABLES IN THE EEC  
THE ROLE OF AUCTIONS

Dutch type auctions are becoming a major tool in fruit and vegetable market organization in Europe. Invented in the Netherlands at the end of the 19th century they expanded in that country, then in Belgium and more recently in France. They handle a growing share of the crops with ample variations between regions and types of products. While diversity in marketing channels remains justified in France to take care of local and regional differences, auctions appear, following the Benelux example, as a major tool for market operation improvement and orderly production.

Domaine d'économie complexe, caractérisé à la fois par l'extrême diversité et la grande variabilité de ses facteurs, le secteur des fruits et légumes est, au sein de la production agricole, l'un de ceux où la maîtrise de l'offre est la plus difficile à réaliser (Lauret, 1981). Malgré les actions conduites dans ce domaine, tant au plan communautaire qu'au plan national, les dispositifs de régulation et de gestion globale des marchés restent généralement très insuffisants et souvent inefficaces, ainsi qu'en témoignent les crises périodiques qui affectent ce secteur.

Les moyens à mettre en œuvre pour assurer une meilleure gestion de ce marché sont pourtant bien connus. Ils impliquent notamment une meilleure maîtrise de la première mise en marché, ou tout au moins une rationalisation de ses structures et une amélioration de son fonctionnement. Lieu de confrontation et d'échange entre l'amont et l'aval, le stade de la première mise en marché est en effet à la fois l'endroit privilégié pour connaître l'offre et la formation des prix, et celui où les interventions sur le marché peuvent être conduites avec le maximum d'efficacité (Aubé, 1984). Secteur névralgique du système Production-Distribution, il concentre depuis plusieurs années l'essentiel des efforts faits dans les différents pays de la CEE, et particulièrement en France, pour conforter les filières nationales et les rendre plus compétitives à l'approche des prochaines échéances européennes (adhésion de l'Espagne et du Portugal à la Communauté Européenne).

Les différents modes de mise en marché présentent des attraits variés, parfois contradictoires, au regard des

exigences d'une politique d'organisation des marchés. Leur multiplicité constitue d'ailleurs l'une des causes premières de la difficulté de gestion de ce secteur. Ceux qui assurent une concentration de l'offre (vente par l'intermédiaire de groupements de producteurs et marchés physiques) paraissent devoir être privilégiés dans la mise en œuvre d'une telle politique. Les marchés aux enchères dégressives, appelés « marchés au cadran » en France, « veilingen » en pays néerlandophones et « criées » dans les régions francophones de Belgique, présentent à cet égard un intérêt particulier.

Marchés hybrides, au mode de fonctionnement original, les marchés au cadran cumulent en effet les avantages des groupements de producteurs et ceux des marchés physiques (Vaudois, 1980) : lieu de passage obligé pour la production de leurs adhérents, ils permettent une grande efficacité des interventions faites sur le marché et constituent, grâce aux enchères et à la centralisation des paiements, de bons instruments de formation et de transparence des prix à la production ; par ailleurs, leur mode d'organisation rend théoriquement aisée l'application des actions structurelles d'orientation de la production. Comme tels, mais à des degrés divers, ils apparaissent comme des instruments privilégiés de la politique d'organisation du marché des fruits et légumes frais ; ce qui justifie la place qu'ils occupent dans les réflexions conduites depuis plusieurs années à ce sujet dans les différents pays européens.

\* Maître de Conférences à l'UER de Géographie, Université des Sciences et Techniques de Lille Cité Scientifique, 59655 Villeneuve d'Ascq Cedex.

## MARCHÉS AU CADRAN ET MISE EN MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS DANS LA CEE

### LES ÉTAPES DE L'EXPANSION HISTORIQUE DES MARCHÉS AU CADRAN

Les Pays-Bas sont le berceau des marchés au cadran. Leur développement y est bien connu : il fait partie de la légende des « veilingen » (CBT, 1982 ; ann.). Quelques dates permettent d'en résumer les principales étapes : 1887, première vente aux enchères et création du premier veiling. 1887-1914, multiplication des veilingen après des débuts difficiles du fait de l'hostilité manifestée par les négociants. 1917, création de l'Office Central pour les Enchères Horticoles (CBT). Deuxième guerre mondiale, obligation pour tous les producteurs de fruits et légumes de commercialiser la totalité de leur production par l'intermédiaire des veilingen ; cette obligation fut supprimée en 1946, sans grand préjudice pour le fonctionnement des veilingen. 1966-1983, série de concentrations-fusions qui font passer le nombre des veilingen de 108 (1966) à 45 (1983).

En Belgique, le développement de la production légumière et fruitière, en liaison avec une active politique d'exportation, suscite, à la fin du 19e et au début du 20e siècles, des formes de regroupement de l'offre à l'initiative des expéditeurs ou des producteurs (création de Syndicats parfois regroupés en Unions). Mais il faut attendre la crise des années trente et la deuxième guerre mondiale pour voir apparaître, en secteur flamand, les premiers embryons des criées actuelles. Ces criées se multiplient au début des années cinquante, puis se regroupent en Unions Nationales (VCTV, 1954). Comme aux Pays-Bas, les 20 dernières années voient s'amorcer, à côté de quelques nouvelles créations (criées spécialisées dans la vente du witloof), un mouvement de concentrations-fusions : de 22 en 1960, le nombre des criées est passé à 17 en 1982 (Van de Wiele, 1983).

La France est le dernier pays touché par l'expansion des cadrans. Vieille d'à peine 20 ans, l'histoire de ces marchés s'ordonne en plusieurs phases, qui correspondent grossièrement aux implantations régionales :

— La Bretagne est à l'origine du mouvement pour l'organisation du marché du chou-fleur, de l'artichaut et de la pomme de terre primeur : 9 cadrans sont ainsi créés à partir de 1961.

— La région du Nord est la deuxième région touchée, avec la Basse-Normandie (Barfleur, 1971) : il s'agit ici d'organiser la mise en marché du chou-fleur, en liaison avec l'organisation bretonne, puis des endives : 5 cadrans sont implantés entre 1972 et 1974 dans les principaux bassins de production. Ils s'organisent en Union Régionale en 1975.

— 3 cadrans sont créés dans le Sud-Ouest à la fin des années soixante-dix pour organiser le marché de la fraise et de la tomate.

— La dernière phase, en cours, touche principalement le Sud-Est (Gard et Vaucluse pour l'asperge et le raisin de table) et le Val de Loire (asperge et fraise). Elle est également marquée par l'étoffement des réseaux régionaux (Sud-Ouest et Normandie). Deux nouveaux cadrans vont s'ouvrir dans le Sud-Est en 1984, ce qui devrait porter à 28 le nombre des marchés au cadran français.

Au total, l'histoire européenne des marchés au cadran se confond avec celle d'une expansion séculaire, faite d'étapes spatiales et structurelles successives, et qui n'a pas connu à ce jour de recul significatif, si l'on tient pour négligeable les échecs enregistrés dans les trois pays lors des premières implantations.

Trois stades peuvent être individualisés au cours de cette expansion. Lors du premier, un groupe de producteurs crée un cadran pour organiser sur des bases nouvelles la mise en marché d'un produit ou d'un groupe de produits. Ensuite (2e stade), les cadrans s'implantent dans les principaux bassins de production régionaux ; ils s'organisent en unions ou fédérations ; leur gamme de produits s'élargit. Au troisième stade, après une période de stabilisation, s'amorce une politique de concentration-fusion, parfois uniquement technique (enchères synchronisées), qui vise à renforcer l'efficacité du système. Les deux premiers stades peuvent être considérés comme des stades de jeunesse du système : ils caractérisent encore la France. Le troisième correspond à un stade de maturité : il a été atteint dans les années soixante par les Pays-Bas et la Belgique.

### LES MARCHÉS AU CADRAN DANS LA MISE EN MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS EN EUROPE

Les données statistiques disponibles ne permettent d'appréhender que les informations économiques globales : elles ne diffèrent pas par exemple, au sein des quantités contrôlées par les cadrans, la part des productions qui font l'objet d'une vente effective aux enchères.

Aux Pays-Bas, le veiling constitue le mode quasi-exclusif de mise en marché. Les ventes « hors aiguille » peuvent représenter localement des quantités non négligeables, particulièrement pour la vente des fruits. Elles sont alors contrôlées par les veilingen qui les initient parfois (Leusie, 1983 ; Aube, 1984).

Les veilingen sont très variés dans leur taille, leur approvisionnement et leurs fonctions. Il existe une spécialisation fonctionnelle qui est liée à la qualité des acheteurs dominants : on distingue ainsi les veilingen d'exportation, les veilingen détaillants, les veilingen expéditeurs et grossistes et les veilingen mixtes. Regroupés au sein d'une puissante fédération nationale, tous ces veilingen constituent la composante essentielle d'une organisation très structurée du secteur des fruits et légumes.

En Belgique, la situation est sensiblement différente du fait du maintien d'un important secteur de gros, matérialisé par l'activité des 9 marchés de gros nationaux, et par la vitalité des circuits directs au départ des exploitations productrices : ces circuits permettraient de traiter près de 30 % des légumes commercialisés. Les criées assurent pour leur part l'écoulement de près de 50 % de la production légumière et fruitière. Elles constituent la seule forme de mise en marché organisée (Muermans, Heyman, 1978 : Muermans, Smeers, 1982).

La concentration des criées horticoles dans le secteur flamand (Nord et Centre) correspond à la géographie

légumière belge et à la puissance de l'organisation professionnelle dans cette région.

Comme aux Pays-Bas, les criées sont de taille très variable. Elles sont généralement spécialisées par produit ou en fonction de la spécificité des acheteurs : il existe des criées de détaillants-grossistes. Elles relèvent de deux fédérations nationales distinctes : la VTCV et la FTCV.

En France, la situation varie beaucoup d'une région à l'autre.

En Bretagne, les cadrants contrôlent l'essentiel des transactions : les coopératives de commercialisation ne constituent plus qu'un secteur-témoin pour certains légumes.

Dans la région du Nord, subsiste une multiplicité de modes de mise en marché. Mais les groupements de producteurs se sont assuré une part importante du contrôle des principaux légumes d'expédition (choux-fleurs et endives) ; ces derniers, qui ont fait l'objet de procédures d'extension des règles, constituent l'essentiel des apports aux différents cadrants. La progression de l'organisation économique, longtemps symétrique de celle des cadrants, a profité dans un deuxième temps aux coopératives de commercialisation qui se sont maintenues à côté des cadrants.

Cette dualité coopératives de commercialisation cadrants se retrouve également en Basse-Normandie.

— Les autres régions correspondent à celles où les marchés au cadran sont d'implantation plus récente (Sud-Ouest, Val de Loire, Sud-Est). Leur part dans le contrôle de la production est encore faible, sauf pour certains produits et, localement, dans certains bassins de production (fraise en Dordogne, asperge dans le Gard).

A la différence des Pays-Bas et de la Belgique, la géographie actuelle des cadrants est encore loin de coïncider avec la géographie légumière et fruitière nationale. Plusieurs grandes régions productrices sont aujourd'hui indemnes ou peu touchées par les cadrants. Elles correspondent grossièrement à trois situations représentatives des grands bassins maraîchers.

— Soit la production est destinée au marché local ou régional : elle fait l'objet de ventes directes, y compris sur les marchés de gros, ou de ventes aux coopératives (coopératives maraîchères). Cette situation prévaut dans tous les grands bassins maraîchers péri-urbains.

— Soit la production est destinée de façon préférentielle aux marchés d'expédition ou d'exportation, sans transiter par des marchés physiques de production : elle est alors prise en charge par des coopératives de commercialisation ou des groupements de producteurs parfois regroupés en Union. Les régions concernées peuvent ainsi être considérées comme économiquement « organisées ». Le prototype en est la région nantaise.

— Dans le troisième cas, la destination des produits reste la même (expédition, exportation), mais les marchés physiques de production jouent un rôle déterminant dans la mise en marché, au moins pour la production légumière : c'est le cas par exemple de la Vallée du Rhône (Durbiano, 1980).

La répartition des cadrants et leur densité régionale expliquent, par-delà leurs différences structurelles, leur caractère de marchés spécialisés. Quelle que soit leur

taille, les marchés au cadran effectuent presque toujours une part déterminante de leur chiffre d'affaires avec un nombre limité de produits ; le cas extrême est représenté par les cadrants à marché unique (endives, raisin de table). La nature de ces productions dominantes n'est pas indifférente : il s'agit toujours des productions dominantes dans la région d'implantation et souvent de légumes ou de fruits en expansion et à forte valeur unitaire. Ce sont généralement des produits périssables ou très périssables, qui sont destinés pour l'essentiel aux marchés d'expédition ou d'exportation. Autant de caractéristiques qui en font des produits attractifs pour les différents acteurs économiques.

### EXPANSION DES MARCHÉS AU CADRAN ET DYNAMIQUE DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

L'introduction puis le développement d'un nouveau système de mise en marché dans un bassin de production entraîne nécessairement des transformations dans l'ensemble des secteurs de la filière. L'analyse comparée des exemples néerlandais, belges et français permet d'avancer les observations suivantes.

Le secteur de la distribution connaît souvent à terme d'importants reclassements.

— Le respect des règles de l'apport total, parfois imposé à tous les producteurs au terme de l'application de la procédure d'extension des règles, et l'obligation d'achat exclusif sur le marché pour les négociants conventionnés, entraînent fréquemment la limitation, voire la disparition pure et simple des ventes directes aux négociants-expéditeurs. C'est indéniablement, avec la vente directe aux détaillants et aux consommateurs, le mode de commercialisation le plus touché par le développement des cadrants.

— La question essentielle des rapports cadrants/coopératives de commercialisation est beaucoup plus complexe. L'examen des faits enregistrés au cours des 20 dernières années en France amène à constater que l'audience des cadrants s'est localement fortement accrue du fait de l'adhésion, parfois massive, d'adhérents de coopératives (Bretagne, Nord). Cependant cette règle du passage de la coopérative au cadran n'a rien d'absolu, même si la cohabitation entre les deux systèmes a souvent été conflictuelle.

— Enfin le développement de l'activité des marchés au cadran peut faciliter, quand il ne la génère pas, l'émergence de nouvelles couches d'expéditeurs (les expéditeurs-transporteurs). Dans tous les cas, il opère rapidement une sélection au sein du groupe des acheteurs conventionnés.

Pour le secteur de la production, le cadran agit à la fois comme un moteur de développement et comme un vecteur de l'organisation économique.

Dans toutes les régions où ils se sont implantés, les cadrants ont favorisé la croissance ou le renforcement du pôle de production. Que ce soit par progression des cultures dominantes, développement des productions secondaires ou démarrage de productions nouvelles, l'activité des marchés au cadran s'est partout accompagnée soit d'une diffusion des surfaces légumières, avec éventuellement création de nouvelles zones de production, soit d'une densification des anciens pôles de

production. Elle a partout favorisé la rationalisation des systèmes de production, soit par spécialisation, soit par diversification-intensification (Vaudois, 1983).

Il est clair que les cadrans ne sont pas partout les agents exclusifs de ce développement : certaines coopératives ont pu avoir une action identique et il faut toujours prendre en compte les efforts déployés par les agents de développement. Mais ils ont presque joué un rôle moteur, parfois spectaculaire dans l'évolution : ainsi par exemple en Bretagne, dans la région du Nord, en Flandre Occidentale belge ou dans le Westland néerlandais.

Les cadrans apparaissent aussi comme d'importants vecteurs de l'organisation économique. Ce rôle découle du statut de leurs membres et de leur multiplication au cours des vingt dernières années. Il est particulièrement net, en France, dans les nouvelles zones de production et dans les régions dominées par les modes de commercialisation traditionnels : le marché au cadran apparaît ici comme le meilleur système pour développer l'organisation économique des producteurs sans bouleverser fondamentalement les structures antérieures.

**Les conditions humaines** qui ont présidé à l'implantation et au développement des marchés au cadran ne sont pas neutres. Très variables d'une région à l'autre et d'un pays à l'autre, elles révèlent quelques constantes qui expliquent à la fois le dynamisme et les difficultés rencontrées localement par les cadrans, au moins là où ils n'ont pas encore atteint le stade de maturité. Deux méritent d'être soulignées :

— La création d'un cadran est le résultat de la prise de conscience collective d'un groupe de producteurs qui décident de s'organiser pour défendre leurs revenus. Cette prise de conscience se manifeste presque toujours à

l'occasion d'une crise grave ou de crises répétées : les principaux cadrans européens, du moins ceux qui sont à l'origine des réseaux régionaux ou nationaux actuels, se sont créés dans ces conditions et souvent contre les insuffisances constatées des systèmes antérieurs, matérialisés par la toute-puissance des marchés de gré à gré.

Il est dès lors logique que « l'idée-cadran » ait presque toujours été véhiculée par des groupes de nouveaux producteurs, particulièrement de jeunes producteurs ou du moins de producteurs non engagés dans les structures professionnelles existantes : sa concrétisation a souvent consacré l'émergence de nouvelles couches de responsables agricoles et correspondu parfois à des changements de génération, qu'elle a pu localement faciliter ou accélérer. L'impact de la campagne de sensibilisation des producteurs de fruits et légumes aux problèmes de la mise en marché conduite en France par le Centre National des Jeunes Agriculteurs (1981-1982) est à cet égard très significatif (CNJA, 1982).

— **L'action des pouvoirs publics a, par ailleurs, souvent été déterminante.** Elle a presque partout été systématique. Elle s'est manifestée à tous les niveaux géographiques pour créer un environnement réglementaire et institutionnel favorable à l'installation, puis au développement des marchés au cadran. Vérifiée dès l'origine aux Pays-Bas et en Belgique, cette action s'est amplifiée à partir du début des années soixante : la priorité accordée aux groupements de producteurs, les efforts faits pour rationaliser les structures de mise en marché, le développement des politiques de filière, la création d'organismes chargés de mettre en œuvre ces politiques ont concouru, au plan communautaire comme au plan national, à favoriser, grâce notamment à l'octroi de subventions, la création des réseaux de marchés actuels.

## PERSPECTIVES FRANÇAISES : CADRANS ET PLURALITÉ DES FORMES DE MISE EN MARCHÉ

L'évolution récente des marchés au cadran et des idées relatives à leur place dans l'organisation du marché des fruits et légumes appelle plusieurs observations. Elles permettent de s'interroger sur le rôle que peuvent jouer ces marchés dans une stratégie d'organisation générale de la production et du marché.

Au cours des cinq dernières années, deux conceptions ont dominé tour à tour les réflexions conduites sur la place des marchés au cadran dans la mise en marché des fruits et légumes :

— La première peut être qualifiée de **radicale ou de maximaliste**. Elle est fondée sur la reconnaissance de la valeur intrinsèque du cadran comme outil de mise en marché. Elle s'appuie sur l'analyse (parfois sommaire) des exemples néerlandais, breton et nordiste et s'insère dans la logique d'une politique qui privilégie l'organisation économique des producteurs. Se dégage ainsi l'idée que les marchés au cadran doivent être encouragés et implantés partout, si l'on veut se doter des moyens les plus efficaces pour maintenir ou développer nos potentiels de production régionaux dans la perspective de l'entrée de l'Espagne dans le Marché Commun.

C'est l'idée qui a présidé à l'élaboration du volet « commercialisation » du programme présenté par la France à Bruxelles en application du règlement CEE 355/77, au terme duquel les différents cadrans français

ont pu bénéficier, comme leurs homologues belges et néerlandais, des subventions européennes (1978-1984). C'est également celle qui a constitué l'axe central de la campagne de sensibilisation du CNJA (1981-1982).

— L'approfondissement de la réflexion, notamment à l'occasion de l'élaboration de la Loi sur les Offices d'Intervention (1982-1983), conduit aujourd'hui à une conception beaucoup plus nuancée, qui insiste sur la nécessité du maintien d'une pluralité des modes de mise en marché, tout en créant les conditions de leur simplification et de leur rationalisation.

Cette conception relève d'une analyse plus raisonnée, plus pragmatique aussi, de la réalité française actuelle et de son évolution récente. L'accent est mis alors sur l'extrême diversité des situations locales et sur la nécessité de ménager le temps nécessaire aux évolutions indispensables. On programme ainsi une évolution par étapes, en privilégiant dans un premier temps la mise en œuvre de moyens permettant d'accéder à une meilleure transparence des marchés. Cette conception est aujourd'hui dominante. Elle consacre dans une certaine mesure la revanche du territorial sur le théorique. Elle n'en soulève pas moins quelques questions de fond.

Il faut d'abord rappeler que le bien-fondé de cette conception, qui ne privilégie plus le cadran comme forme de mise en marché dominante, s'appuie sur une série de faits d'observation :

— Les cadrans, dans leur fonctionnement actuel, rencontrent souvent un certain nombre de **limites techniques et fonctionnelles**. Ces limites nourrissent les critiques adressées par ses détracteurs à ce système de mise en marché. Elles sont loin d'être négligeables, au moins dans la pratique française. Ainsi tous les produits contrôlés par les cadrans ne « passent pas à l'aiguille ». Il est certain que le système de vente aux enchères est moins efficace pour la vente de certains produits, comme les produits stockables (certains fruits, les pommes de terre). Par ailleurs, la satisfaction de certaines demandes nécessite la mise en œuvre d'autres techniques de vente, comme la vente à terme pour l'industrie de transformation ou la grande distribution. Enfin, la logique du système implique la présence sur le marché d'une offre et d'une demande suffisante, ce qui pose le problème des « petits produits », et donc parfois indirectement celui des conditions de la réussite de la diversification.

Tous les cadrans pratiquent, dans des proportions variables, la vente « hors aiguille ». L'exemple des Pays-Bas montre qu'elle est parfois une nécessité et qu'elle ne constitue en rien une limitation au bon fonctionnement du système, au contraire !

Certaines pratiques faussent de façon excessive le jeu de l'offre et de la demande : ainsi la fixation de prix minima jugés trop élevés ou les entorses parfois pratiquées à la politique des retraits. Par ailleurs, le cadran amplifie souvent de façon excessive le mouvement des prix, à la hausse ou à la baisse, et crée de ce fait des écarts de cours trop importants. Enfin le mode de vente pratiqué, comme parfois l'insuffisance de l'agréage, ne permet pas toujours à certains acheteurs de satisfaire des besoins commerciaux de plus en plus diversifiés (grande distribution).

Ces critiques soulignent les difficultés d'une saine pratique interprofessionnelle au sein de l'organisation des cadrans. Mais l'analyse des exemples belge et néerlandais montre qu'elles s'adressent plus à la pratique française, surtout dans la phase de jeunesse des marchés, qu'au système lui-même.

— La résistance au changement est forte dans certains bassins de production. Le poids de l'histoire pèse d'autant plus lourdement sur les mentalités et les comportements que l'évolution récente a pu cristalliser certains antagonismes. Dans de telles conditions, une modification de l'équilibre entre les différentes formes de mise en marché demande du temps... d'autant qu'elle n'apparaît pas toujours comme une nécessité.

— La vitalité des formes de mise en marché autres que le cadran ne justifie pas partout en effet, ni pour tous, un changement des pratiques commerciales. C'est le cas de certains circuits courts, modernes (producteurs-centrales d'achat) ou traditionnels (ventes directes des producteurs). C'est le cas également de certains circuits coopératifs qui ont su se développer et se moderniser, en profitant parfois régionalement de « l'effet cadran » (Région du Nord).

— Enfin, l'analyse plus fine du « modèle néerlandais » met aujourd'hui l'accent, de façon parfois abusive, sur les spécificités socio-économiques de ce modèle et sur les difficultés de sa transposition à la réalité française (Aube, 1984).

Il convient pourtant de s'interroger sur les limites de la pratique du pluralisme des modes de mise en marché dans le cadre de la mise en œuvre d'une politique globale et

concertée de développement du secteur légumier et de gestion du marché, ainsi que sur la signification des évolutions en cours dans certaines régions.

On a pu montrer que les forces et performances du système de production-distribution français des fruits et légumes était lié à sa diversité et que sa dynamique résultait des concurrences entretenues entre eux par les différents sous-systèmes (Lauret, 1972). Ces démonstrations ont une valeur générale, au niveau macro économique et pour le moyen et le long terme. Elles souffrent localement d'exceptions notables, qui n'en contredisent pas formellement la portée, mais qui peuvent s'avérer préjudiciables au bon fonctionnement et à l'évolution à court terme de la filière : les logiques des différents sous-systèmes paraissent parfois à ce point contradictoires, régionalement ou localement, que le développement du secteur passe nécessairement par la réduction, voire la disparition complète de certains d'entre eux.

Le fonctionnement optimum du système de vente au cadran suppose l'acquisition rapide d'une position dominante, voire d'un monopole, sur la mise en marché des produits qu'il contrôle. Cette logique de la concentration de l'offre au profit du cadran implique nécessairement que ce système soit **expansionniste**. A l'exemple des expériences néerlandaises et bretonnes, cette expansion ne peut se faire à terme qu'au détriment des autres systèmes qui remplissent les mêmes fonctions, quelle que soit la nature des accords passés avec eux conjoncturellement. L'analyse comparée de l'évolution des coopératives et des cadrans en Bretagne et dans la région du Nord montre clairement les limites d'une cohabitation raisonnée entre les deux systèmes.

Les modifications récentes de la géographie française des cadrans, en confirmant le dynamisme de ce type de marchés, nous semble restreindre la portée de certaines opinions sur la limitation potentielle de leur champ d'action. L'implantation de nouveaux cadrans dans le Val de Loire et dans le Sud-Est et l'évolution des cadrans bretons **matérialisent en effet un double élargissement** :

— au niveau des **produits mis en marché** tout d'abord, avec le « passage à l'aiguille », dans de bonnes conditions, de légumes réputés exclus a priori de ce mode de mise en marché (carottes). Dans le même temps, on note l'élargissement de la gamme des produits vendus aux enchères dans de nombreux cadrans (Bretagne : endives ; Val de Loire, Sud-Ouest, Sud-Est).

— au niveau des **sites d'implantation** surtout. Les professionnels confirment volontiers que l'implantation de cadrans dans le Val de Loire et dans le Sud-Est semblait « impensable » il y a quelques années. La création de cadrans dans ces régions, où ils n'ont pas encore fait toutes leurs preuves et où ils restent très minoritaires, témoigne d'une évolution rapide des esprits et des comportements.

Toute aussi significative nous semble être l'ouverture d'un marché au cadran sur un nouveau MIN (Vivy-Saumur) et surtout dans les Pyrénées-Orientales, grande région de production dotée d'une bonne organisation économique (Montigaud, 1983).

Quel que soit le poids des facteurs locaux dans ces créations — et ils priment toujours sur les facteurs extérieurs —, il est clair qu'elles permettent de relativiser un certain nombre d'idées reçues sur ces marchés.

En renouvelant, au plan régional, le débat sur l'organisation de la mise en marché des fruits et légumes, ces évolutions peuvent être à l'origine de réactions en chaîne, susceptibles de modifier radicalement, à terme, la géographie actuelle des cadrans français et, à travers elle, la géographie légumière et fruitière.

La diversité des modes de mise en marché reste, en France, l'une des expressions les plus évidentes de la complexité du Système de Production - Distribution des fruits et légumes frais (Chantry, Tiger, 1979). Cette diversité est le produit d'une longue accumulation historique. Elle contraste avec la situation constatée en Belgique et aux Pays-Bas, où, il est vrai, les conditions de production sont moins hétérogènes.

L'apparition puis l'expansion récente, au sein de ce système, de réseaux régionaux de marchés au cadran est à

la fois un témoignage de la vitalité du secteur et de ses capacités d'adaptation... et une reconnaissance implicite de l'efficacité de l'organisation économique mise en place au cours des dernières décennies en Belgique et surtout aux Pays-Bas, où les marchés au cadran bénéficient d'un quasi-monopole sur la mise en marché. Elle se révèle être un puissant facteur d'évolution.

Par-delà les reclassements inévitables qu'il suscite au sein de la filière, et dans les limites imposées par la nécessaire prise en compte des réalités socio-économiques locales et régionales, le développement des marchés au cadran devrait apporter une contribution majeure aux efforts déployés dans toutes les régions pour améliorer la gestion du marché et l'organisation de la production et conforter ainsi l'ensemble du secteur en prévision des prochaines échéances européennes.

## BIBLIOGRAPHIE

AUBE Th. (1984). - Réflexion sur la mise en marché des fruits et légumes en France. Les Cahiers du CTIFL, n° 1 bis, 1984, 234 p.

Centraal Bureau Van de Tuinbouwveilingen in Nederland (CBT) (1982). - Les veillings. Holland Brochures, La Haye, 13 p.

CBT (Annuel). - Jaarverslag (Rapport annuel d'activité).

CNJA (1982). - Programme de sensibilisation des producteurs de fruits et légumes aux problèmes de la mise en marché. Comité National de Pilotage, Paris, 1982, dossier multigraphié, non paginé.

CHANTRY J.L., TIGER M. (1979). - La distribution des fruits et légumes en France, les circuits et les opérateurs. CTIFL, Paris, 1979, 95 p.

DURBANO C. (1980). - Les marchés de production de fruits et légumes du Sud-Est. Études Rurales, n° 78-79-80, avril-décembre 1980, p. 69-90.

LAURET F. (1972). - Complémentarité et concurrence entre les divers sous-systèmes de production-distribution des fruits et légumes. Communication au colloque d'économie de la Société Internationale de Science Horticole, Wageningen, 1972, 17 p. multigraphiées.

LAURET F. (1981). - Production, distribution et organisation du marché dans le secteur des fruits et légumes. INRA, Montpellier, Série Études et Recherches n° 59, sept. 1981, 33 p. annexes.

LEUSIE M. (1983). - Le modèle hollandais de commercialisation des légumes: réflexion sur la mise en marché. INRA, Nantes, novembre 1983, 27 p.

MONTIGAUD J.C., CIBENEL L., MALGRAT M.L. (1983). - Étude sur la mise en place d'un système de ventes aux enchères «fruits et légumes», le cas du Roussillon. INRA, Montpellier, Série Études et Recherches, n° 78, septembre-octobre 1983, 98 p.

MUERMANS L., HEYMAN J. (1978). - Analyse de la structure et des débouchés dans le secteur des fruits et légumes. Cahiers de l'IEA, n° 199, Bruxelles, décembre 1978, 43 p.

MUERMANS L., HEYMAN J. (1978). - Analyse de la structure et des débouchés dans le secteur des fruits. Cahier de l'IEA, n° 201, décembre 1978, 54 p.

MUERMANS L., SMEERS J. (1982). - Le commerce de gros et les marchés de gros en Belgique dans le secteur des fruits et légumes. Cahiers de l'IEA, n° 230, décembre 1982.

VAN DE WIELDE J. (1983). - Les criées coopératives horticoles en Belgique. Agricontact, n° 137, février 1983, 12 p., Bruxelles.

VAUDOIS J. (1980). - Le développement des marchés au cadran dans la région du Nord. Études Rurales, n° 78-79-80, avril-décembre 1980, p. 113-134.

VAUDOIS J. (1983). - Mutations et développement des productions légumières et maraîchères dans la région Nord - Pas-de-Calais. Hommes et terres du Nord, 1983-2, p. 56-64.

Pour l'essentiel, les analyses résumées ici reposent sur des enquêtes menées par l'auteur auprès des responsables de l'organisation économique, des ministères concernés et des marchés au cadran en France, en Belgique et aux Pays-Bas.