



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

*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.

Les marchés physiques et l'organisation des marchés

Frédéric Lauret, J.F. Soufflet

Citer ce document / Cite this document :

Lauret Frédéric, Soufflet J.F. Les marchés physiques et l'organisation des marchés. In: Économie rurale. N°165, 1985. pp. 3-11;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1985.3119>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1985_num_165_1_3119

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Aujourd'hui en France, les marchés physiques, soit sous leur forme traditionnelle de gré à gré ou de vente à la criée, soit sous leur forme modernisée d'enchères électroniques, sont toujours la base de la formation des prix et le support privilégié d'une concurrence effective rabotant les rentes, dans quatre secteurs de l'économie agricole (fruits et légumes, fleurs et plantes, animaux vivants et poissons). Forum des opérateurs, baromètre de la conjoncture, révélateurs des effets de domination, pistes d'entrée dans les branches, ils rappellent sans cesse les entreprises et les pouvoirs publics à la réalité économique. Détecteurs de la vérité des prix, ils signalent les dérapages bureaucratiques. Pour les produits périssables à qualité variable et à offre fluctuante, la disparition des marchés physiques est improbable, mais leur modernisation imperative, car liée à l'évolution de la régulation économique générale.

Abstract

In France today, in the case of four groups of farm commodities (fruits and vegetables, flowers and ornamental plants, live animals and fish) physical markets remain the basis of price formation and the locus of effective competition. They are a forum for operators, provide a sensitive index of the state of supply and demand detect domination effects and are a springboard for entry into the field. They constantly remind firms, organizations and governments about economic reality. For perishables of varying quality and fluctuating supply physical markets are not likely to disappear. Their modernization is linked with the level of global regulation of the economy.

LES MARCHÉS PHYSIQUES ET L'ORGANISATION DES MARCHÉS

F. LAURET* J.F. SOUFFLET**

Résumé :

Aujourd'hui en France, les marchés physiques, soit sous leur forme traditionnelle de gré à gré ou de vente à la criée, soit sous leur forme modernisée d'enchères électroniques, sont toujours la base de la formation des prix et le support privilégié d'une concurrence effective rabotant les rentes, dans quatre secteurs de l'économie agricole (fruits et légumes, fleurs et plantes, animaux vivants et poissons). Forum des opérateurs, baromètre de la conjoncture, révélateurs des effets de domination, pistes d'entrée dans les branches, ils rappellent sans cesse les entreprises et les pouvoirs publics à la réalité économique. Détecteurs de la vérité des prix, ils signalent les dérapages bureaucratiques. Pour les produits périssables à qualité variable et à offre fluctuante, la disparition des marchés physiques est improbable, mais leur modernisation impérative, car liée à l'évolution de la régulation économique générale.

Summary :

PHYSICAL MARKETS AND MARKET REGULATION

In France today, in the case of four groups of farm commodities (fruits and vegetables, flowers and ornamental plants, live animals and fish) physical markets remain the basis of price formation and the locus of effective competition. They are a forum for operators, provide a sensitive index of the state of supply and demand detect domination effects and are a springboard for entry into the field. They constantly remind firms, organizations and governments about economic reality. For perishables of varying quality and fluctuating supply physical markets are not likely to disappear. Their modernization is linked with the level of global regulation of the economy.

MARCHÉS PHYSIQUES : DÉFINITIONS

Les marchés physiques peuvent être définis comme des lieux de rencontre des divers types d'opérateurs (producteurs, expéditeurs, grossistes, détaillants, consommateurs), en présence de la marchandise ou d'échantillons et en vue de l'échanger.

Le déroulement et les modalités des transactions peuvent être plus ou moins organisés et réglementés : disposition physique ; périmètres de protection ; modalités des transactions (de gré à gré, aux enchères ascendantes ou descendantes, à la criée ou avec cadran...) centralisation des paiements, règlement des litiges, publicité des transactions, information des opérateurs sur la situation des marchés, opérations de soutien des prix, caisse de péréquation, action collective concertée des vendeurs et des acheteurs...

Un grand éventail de situations existe dans le Monde :

grands marchés aux bestiaux vivants ; foires saisonnières ;
marchés aux enchères électroniques, tels que les Veilings hollandais ;
marchés de gros des villes, tels que Rungis ;
marchés spontanés sur les places des villages ; marchés de brousse ;
halles centrales ; marchés de détail quotidien ou hebdomadaire.

Ici, la notion de marché physique recouvre à la fois les marchés de production, les marchés de gros et les marchés de détail qui sont liés les uns aux autres dans le cadre des circuits commerciaux dits de marché, généralement animés par des professionnels spécialisés.

L'association volontiers provocatrice des termes « marchés » et « organisation », souvent considérés comme anti-économiques, résume au fond l'essentiel de notre communication.

Dans les économies industrielles, la voie privilégiée de développement passe par l'industrialisation des systèmes de production et de commercialisation. Or tout processus d'industrialisation, parce qu'il est basé sur des investissements de plus en plus lourds et l'emploi de main-d'œuvre salariée, doit maîtriser ses marchés d'amont et d'aval. Il a donc besoin d'une régulation, d'une coordination verticale, de normes. Le besoin d'organisation est donc caractéristique des économies complexes. Il répond au principe d'efficacité et tend généralement à développer les relations contractuelles. Ce besoin s'accroît encore dès lors que la

production agro-alimentaire devient très abondante (avec des risques permanents de surproduction) et que les économies nationales s'ouvrent plus largement sur des marchés extérieurs très instables.

Mais les marchés physiques existent ; ils présentent d'incontestables qualités, parmi lesquelles celle de déterminer les prix. D'après les travaux accumulés par les historiens, les géographes, les sociologues, les marchés physiques sont des formes presque naturelles d'échange. Ils existent partout, sous tous les régimes. Ils correspondent donc vraisemblablement à une logique profonde dans les divers systèmes productifs qui existent au monde et, pour cette raison, ils tendent à resurgir spontanément dès que les formes décrétées d'échange manquent par trop de réalisme et d'efficacité.

* INRA Montpellier, 9 place Viala 34060 Montpellier Cedex.

** ENSAA, 26 bd du Docteur Petitjean 21100 Dijon.

Enfin, dans nos sociétés capitalistes industrielles, les marchés physiques gardent au moins dans quatre secteurs de l'économie agricole (fruits et légumes, fleurs et plantes, animaux vivants et poissons), une importance et une vitalité telles qu'il est impossible de les ranger parmi les archaïsmes, vestiges de systèmes d'échange dépassés.

Si les marchés physiques se révèlent indispensables, on est conduit à s'interroger sur l'articulation entre la régulation dont ils sont les auteurs et l'exigence d'organisation économique inhérente aux économies complexes.

1 — L'évolution récente des marchés physiques

Dans la période récente de croissance rapide (1945-1973), les marchés physiques ont connu une évolution liée au mouvement général d'industrialisation de la production et des échanges.

L'urbanisation, les processus de localisation, de spécialisation, d'intensification dans l'agriculture, les changements techniques dans la transformation, dans les transports, dans les communications, la dynamique de la distribution alimentaire, sont autant de facteurs qui ont influé sur les modalités des échanges donc sur les marchés physiques. L'impact de ces changements se manifeste aux niveaux des différents types de marchés.

Les foires de petits bourgs, où les paysans apportaient leurs productions et achetaient les produits nécessaires à leurs exploitations ont pratiquement disparu dans les pays développés, mais ont laissé la place à des marchés de détail hebdomadaires. Ces marchés restent cependant l'occasion de rencontre de la population agricole environnante avec le négoce spécialisé.

Mais parallèlement se sont développés en France de **grands marchés de production et d'expédition spécialisés** en animaux (par exemple Parthenay, Fougères, Sancoins) ou en fruits et légumes (Cavaillon, Agen) dans toutes les régions où la production est importante. Même les régions qui n'avaient pas de tradition de marché de production, ont mis en place des marchés au cadran gérés par les producteurs (Bretagne, Nord).

Les marchés de gros «terminaux» (par opposition aux marchés d'expédition), traditionnellement au centre des villes, ont été transférés en périphérie pour des raisons d'espace et d'urbanisme. Ils sont souvent devenus les lieux de regroupement d'entreprises travaillant de façon indépendante. Les marchés de gros proprement dits y subsistent cependant pour les fruits et légumes. Ils connaissent en France un intérêt soutenu lié au renouveau des marchés de détail (spécialement pour les fruits et légumes et les produits de la mer).

Au stade de la **vente au détail**, en effet, les marchés centraux ont été rénovés et de nouveaux marchés de quartier sont apparus dans les villes et banlieues nouvelles, malgré l'opposition fréquente du commerce installé en magasin et des municipalités.

Ainsi, le renouveau des marchés de production sous ses formes modernisées, la résistance des marchés de gros au-delà de ce qui était attendu, l'intérêt des consommateurs pour les marchés de détail, incite à inventorier les fonctions des marchés physiques.

LES MARCHÉS PHYSIQUES DANS LA FILIÈRE BOVINS

A la première mise en marché, la part des animaux vendus par les producteurs sur les marchés physiques est inférieure à 20 %. Mais la proportion d'animaux vivants donnant lieu à des échanges sur marchés physiques entre professionnels du négoce est plus importante :

- 30 % des gros bovins gras destinés à l'abattage
- 25 % des broutards et bovins maigres
- 25 % des petits veaux
- 1 à 2 % des veaux gras.

Plus en aval, les transactions sur les viandes foraines ne prennent la forme d'un marché physique que dans les salles de vente des abattoirs des grandes villes (Paris, Lyon, Marseille et, à un degré moindre, Toulouse et Bordeaux).

L'expédition n'a jamais donné naissance à des marchés de viande foraine en zone de production.

Enfin, il existe quelques marchés aux enchères électroniques de bovins vivants, de création récente, dont il est encore difficile de prévoir l'avenir.

Au total, les marchés physiques de bovins vivants situés en zones de production sont redevenus, dans la période récente, des outils vivants, dynamiques et en expansion, fonctionnant comme régulateurs d'un marché difficile à maîtriser.

En revanche, les marchés physiques anciens d'animaux sur pied, annexés aux abattoirs des grandes villes, et les marchés physiques de viandes foraines sont en nette régression.

LES MARCHÉS PHYSIQUES DANS LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES

D'après les estimations récentes, les apports des producteurs agricoles sur les différents types de marchés physiques du territoire national s'élèveraient à 2 200 000 tonnes de fruits et légumes.

Soit environ 30 % de la production française commercialisée et 41 % de la production commercialisée pour la consommation en frais (produits transformés déduits).

Ce total se décomposerait ainsi :

1 400 000 tonnes sur les marchés dits de production : marchés de gré à gré (ex. Cavaillon) et enchères électroniques (ex. St-Pol de Léon).

500 000 tonnes sur les carreaux producteurs des marchés de gros des villes (ou marchés de consommation type Rungis).

300 000 tonnes sur les marchés de détail (environ 20 % des quantités vendues sur ces marchés où les vendeurs sont le plus souvent des détaillants et non des producteurs).

En outre, la moitié des importations de fruits et légumes sont traitées par les grossistes installés sur les marchés de gros. Au total, sur les marchés de gros des villes (sans compter la partie entrepôts), transitent 45 % des quantités distribuées par le commerce de détail, soit un tonnage de l'ordre de 3 500 000 tonnes.

L'importance quantitative et le rôle décisif des marchés physiques de production et de gros dans la formation des prix impliquent à l'évidence leur participation à l'organisation générale de la production et des échanges si l'on veut encadrer et limiter les fluctuations de prix, notamment en situation d'abondance et dans une perspective d'exportation.

D'ailleurs, une partie des quantités passant par les marchés physiques est déjà insérée dans l'organisation économique. Il s'agit des produits traités (400 000 tonnes environ) sur les marchés aux enchères électroniques ou «cadran», à l'image du modèle hollandais.

2 - Le rôle des marchés physiques aujourd'hui

Ce rôle doit d'abord être apprécié par leur importance dans certains secteurs de l'économie agro-alimentaire : tableaux et schémas en annexes donnent une idée de cette importance dans les filières « fruits et légumes » et « bovins et viande bovine ».

Cependant, leur rôle est encore plus grand dans la mesure où, paradoxalement, ils restent la seule référence de prix dans certains secteurs pourtant basés sur les échanges directs (cas du porc, par exemple).

Le rôle des marchés physiques nous paraît reposer sur six attributs fondamentaux :

1. Leur grande **efficacité dans l'accomplissement des fonctions distributives** : dans le cadre des circuits de marché, les opérations de groupage et de dégroupage, le tri et l'assortiment qui les accompagnent, sont assurées à un faible coût pour la collectivité (et avec une grande rapidité) puisqu'elles sont, en grande partie, le fait aux deux extrémités des circuits, des producteurs et des détaillants.

2. Leur **capacité à dégager un prix** : pour les produits périssables dont l'offre et la demande fluctuent en fonction des calendriers de production, des saisons et du climat, les marchés physiques restent la **base de l'élaboration du système de prix**. Ils dégagent en effet, quotidiennement ou hebdomadairement, des cours aux différents niveaux du circuit commercial : prix à la production, prix au départ des zones de production, prix de gros, prix de détail. Tous les opérateurs hors marchés se réfèrent aux cotations des marchés physiques. Marchés de production et de gros détectent rapidement les situations d'abondance et de pénurie et contribuent de façon primordiale à la **répartition des produits sur le territoire**.

3. Les marchés sont des **forums** où circule l'information sur la production, la consommation, l'action des organisations professionnelles et des pouvoirs publics.

4. Ils jouent un **rôle fondamental de régulation**. Les circuits commerciaux articulés autour des marchés physiques sont mis en œuvre par un grand nombre d'opérateurs en concurrence. Ils permettent l'exercice d'une multitude d'initiatives individuelles favorables à une adaptation permanente de la production et de la consommation. Pour les entreprises, les marchés constituent un moyen efficace pour adapter à tout moment leurs achats à leurs besoins et pour choisir de visu, dans la gamme des produits présentés, les qualités convenant à leur propre clientèle. Ils permettent ainsi de faire face à des variations brutales d'activité et de développer une stratégie sur le plan de la qualité des produits. Les marchés sont pour les entreprises un **facteur de souplesse et de régulation**.

5. Dans la mesure où la fréquentation des marchés est ouverte, ils favorisent l'accès de nouveaux producteurs ou négociants aux débouchés et à l'approvisionnement, facilitant ainsi **l'entrée dans la branche et les effets positifs de la concurrence à long terme**. Les marchés sont favorables aux petits et moyens opérateurs et à ceux qui cherchent une croissance ou une décroissance souple.

6. Enfin, les marchés physiques restent un catalyseur de la vie économique des villes, des quartiers et des bourgs qui les accueillent. Lorsque d'autres modes de formation des prix (tels que commissions de cotation, bourses de com-

merce, accords interprofessionnels, décisions administratives) sont impossibles ou difficiles à mettre en œuvre, les marchés physiques restent la base du système d'échanges.

En toute circonstance, ils constituent un secteur témoin, un test de l'adéquation du niveau des prix à la réalité économique. A ce titre, ils constituent **un garde-fou contre les dérapages en germe dans les processus bureaucratiques ou monopolistes d'établissement des prix** ; ils sont un révélateur de « l'économie réelle » et de son écart avec « l'économie décrétée ».

Ce constat ne doit pas laisser déduire pour autant que les marchés physiques fonctionnent spontanément à l'optimum. Si les hommes ont, au fil des siècles, créé et réglementé les marchés physiques, c'est bien par souci collectif d'organiser la concurrence, d'en réunir les conditions. Individuellement chaque entreprise cherche plutôt à s'y soustraire, à y échapper.

3 - Critiques et limites des marchés physiques

Les critiques formulées à l'encontre des marchés physiques sont diverses et contradictoires. Les **grandes entreprises** leur reprochent de permettre une concurrence excessive, voire sauvage ou même déloyale qui dégrade les marges bénéficiaires. Elles les perçoivent aussi comme défavorables au travail rapide, à grande échelle, programmé à l'avance - donc comme freinant les gains de productivité. Les **petits opérateurs** ont souvent l'impression que la concurrence ne joue pas librement, que les prix sont faussés par les manipulations concertées des grands vendeurs ou acheteurs. Enfin, les **professionnels « organisés »** dans les circuits directs quasi-intégrés, ressentent les marchés physiques comme favorisant l'« anarchie » et faisant obstacle à l'organisation économique.

Il est vrai que le bon fonctionnement d'un marché physique suppose le respect des conditions de la concurrence effective, donc l'existence de règles et l'exercice d'une gestion.

Les cours annoncés peuvent ne pas être représentatifs de l'ensemble des transactions pour plusieurs raisons : cotations mal établies, marché influencé à la hausse ou à la baisse par des ventes ou des achats massifs, informations importantes connues seulement de quelques opérateurs, phénomènes de panique à la suite de données mal appréciées. Le cas le plus fréquent est celui où le marché ne voit passer qu'une faible partie de la production d'une zone. Il va alors jouer un rôle à la marge et les fluctuations de cours, tant à la hausse qu'à la baisse, peuvent être beaucoup plus accentuées que dans l'ensemble des transactions.

Une rigidité particulière peut empêcher l'offre sur un marché de suivre la progression de la demande : par exemple la limitation du nombre de vendeurs sur le marché de gros d'une ville en expansion crée une rente pour les vendeurs en place. Inversement, un faible nombre d'acheteurs (cas des petits marchés de production) est systématiquement défavorable aux vendeurs.

Enfin, diverses pratiques telles que non respect des horaires, désinformation, modalités particulières de paiement, etc., peuvent fausser le fonctionnement normal d'un marché physique.

Ces situations, réellement observées et relativement fréquentes, tiennent à l'attitude fatalement ambiguë des

entreprises à l'égard de la concurrence. Pour une entreprise, il y a toujours conflit entre sa sécurité d'approvisionnement ou de vente et son intérêt pour la concurrence. La concurrence lui offre des possibilités de croissance si elle est compétitive, mais limite sa marge de profit. D'où la panoplie des pratiques qui engendrent les « maladies » des marchés physiques.

Les marchés physiques, dépendant souvent de municipalités ou de sociétés d'économie mixte, sont aussi affectés par des influences extérieures aux secteurs des produits concernés. Il y a concurrence entre les marchés physiques d'une même zone, et les municipalités sont conduites à soutenir leur marché de production ou de gros, souvent au prix de lourds investissements. Si ces choix sont en contradiction avec l'évolution des flux ou des circuits, elles peuvent entraîner des gaspillages considérables (par exemple, La Villette à Paris).

Enfin, les marchés physiques sont le refuge du libéralisme, voire du libertarisme. Les opérateurs sur marchés, habitués aux fluctuations de cours, voire à la spéculation, sont par tradition réfractaires au concept d'organisation des marchés qui évoque pour eux la planification et l'action volontaire sur les prix.

Il est donc logique qu'aient existé depuis trente ans en France, des difficultés de dialogue entre, d'une part, les professionnels travaillant sur les marchés physiques (en général petites et moyennes entreprises spécialisées) et d'autre part les grandes entreprises favorables à une quasi intégration verticale, coopérative ou privée, et à une concertation horizontale visant à une régulation oligopolistique.

4 - Le divorce avorté entre professionnels organisés et professionnels sur marchés physiques.

Le besoin de régulation et d'organisation de l'activité économique est sous-tendu par l'image que chacun se forge de la société idéale. Pour comprendre les débats sur l'organisation dans le secteur agro-alimentaire, il est utile de souligner les références individuelles souvent implicites aux diverses doctrines.

Les doctrines libérales prônent la supériorité de la régulation par le libre jeu du marché : concurrence, mobilité des facteurs de production, développement du capital et du travail salarié. Mais l'éventail doctrinal dans lequel puisent les libéraux inclut aussi des limites à la concurrence sensu stricto, et l'intérêt pour l'entreprise et la société, de la concentration, de l'intégration verticale, des oligopoles voire des monopoles, capables justement par leur puissance et leur unité, de coordonner l'activité d'un secteur ; l'intervention de l'Etat et les limites de l'initiative privée ne sont pas exclues, notamment pour défendre l'ordre établi et les positions acquises.

Les doctrines interventionnistes et planificatrices reposent sur la critique des errements auxquels peut conduire la logique de l'accumulation du capital, de la division du travail, du rapport aliénant du travail au capital, le coût social de la brutalité des ajustements par les crises.

Enfin **les doctrines du coopératisme** et de **l'associationnisme** voire du **corporatisme** mettent l'accent sur l'entreprise familiale, le métier (de paysan, d'artisan, de petit négociant) et prônent la régulation par la solidarité et l'action collective des groupes sociaux concernés. Elles ont évidemment eu une grande résonance dans le secteur

agricole et alimentaire où les entreprises personnelles et familiales sont légion.

Cette diversité de références doctrinales et la situation particulière de chacun dans la concurrence, sont les premières sources de conflits entre les catégories professionnelles. S'y greffent les oppositions caractéristiques de la période récente.

Certaines institutions privées, parapubliques ou publiques, engendrées par la volonté de modernisation et d'industrialisation, ont privilégié l'aspect planification avec une forte tendance à la concentration et à la centralisation. Le conflit était inévitable avec des opérateurs qui, à la base sont axés sur le quotidien, l'hebdomadaire. C'est l'opposition classique entre, d'une part, les **attitudes « incrémentalistes »** qui soutiennent l'action quotidienne, le tâtonnement, l'ajustement permanent et d'autre part les **attitudes « globalistes »** qui, s'appuyant sur une vision générale, conçoivent un monde homogène, rationnellement organisé. Les professionnels traditionnels, opérant sur les marchés physiques, se considèrent comme dépositaires du « réalisme », de la capacité d'action concrète contre des rêveurs, des politiques, des technocrates qui échafaudent des plans.

La confrontation des attitudes s'est faite sur un fond général de concurrence élargie (ouverture des frontières) et de changement plutôt menaçant pour les intérêts en place. Le discours moderniste, l'émergence de nouvelles firmes, de nouvelles institutions accompagnaient des changements techniques profonds et déstabilisateurs aux différents étages des filières : développement de nouveaux systèmes d'élevage et de culture, et de nouveaux bassins géographiques de production condamnant de vieux bassins traditionnels, explosion de la grande distribution, etc.

En outre, la réussite des modernistes n'a pas été immédiate, ni éclatante. Elle est jalonnée de nombreux échecs abondamment mis en vedette.

Les opérateurs traditionnels sont ainsi conduits à voir dans l'évolution une dégradation des valeurs professionnelles fondamentales : « Les modernes ne connaissent pas le métier ».

Les rapports traditionnellement très méfiants entre l'administration française d'une part, l'agriculture, l'industrie, le commerce d'autre part ont également donné à la nécessaire organisation économique des relents d'interventionnisme qui poussèrent à son rejet dans les milieux professionnels opérant sur les marchés physiques.

Dans le même temps, l'économie rurale française a surtout développé dans la période de croissance économique rapide, le thème de l'agriculteur exploité par son amont et son aval et luttant contre l'ensemble des agents de la filière, qu'ils soient modernes ou traditionnels, thème qui ne correspond qu'à une partie de la réalité. Les analyses institutionnelles, organisationnelles, systémiques des mutations en cours n'ont pas été divulguées avec le même bonheur.

En dernier lieu, une part importante de l'agriculture et du commerce travaille encore d'une façon opaque par rapport à la fiscalité directe et indirecte et à la législation du travail. L'adhésion à l'organisation économique est perçue comme une exigence de clarification, de transparence dont on craint, souvent à juste titre, qu'elles entraînent la perte de l'entreprise.

On retrouve donc ici les **conflits millénaires entre les trois étages de l'économie** : le secteur informel constitué par les très petites exploitations et entreprises, travaillant en marge des normes officielles ; le secteur des entreprises petites et moyennes en situation concurrentielle effective ; le secteur des grandes entreprises qui tentent d'aménager leur environnement, leurs rapports, leurs marchés.

Bref, jusqu'à ces dernières années, la complexité croissante du système de production et d'échanges n'a été analysée par les économistes, les professionnels et l'administration qu'à travers des schémas simplificateurs qui ont favorisé les oppositions plutôt qu'une maîtrise de l'évolution d'ensemble.

Les adaptations de la doctrine officielle aux problèmes majeurs de chaque époque en témoignent.

5 - L'évolution de la doctrine officielle

Il n'est pas inutile de rappeler brièvement les étapes de la période récente et leur signification, qui reflètent l'évolution des courants de pensée dominants aux différents moments.

Les rapports entre les pouvoirs publics et les marchés physiques ont donné lieu au cours des siècles à de nombreuses réglementations. Elles ont débouché en 1953 sur la décision de mise en place d'un **réseau de Marché d'Intérêt National** (loi du 11 juillet 1953 et décrets de 1953 et 1958) avec pour objectif de faire jouer la libre concurrence sur tout le territoire national. C'est l'aboutissement d'un courant de pensée strictement libéral, dont l'idée d'une gestion globale du marché était absente pour des raisons de doctrine et parce que la situation de pénurie de l'époque ne le justifiait pas. La mise en place des MIN a duré quelque vingt ans. Mais leur impact a été limité par la difficulté de maîtriser, de diffuser, d'analyser l'information économique (les MIN étaient en avance sur l'informatique) et surtout par le développement des relations directes entre agriculture, industrie et commerce, encore accentué par la transformation des produits et l'explosion des supermarchés.

La loi du 8 août 1962, créant les **Groupelements de producteurs et Comités Economiques**, est l'aboutissement de la lignée associationniste, coopérative et syndicale, issue de la fin du 19e siècle. Elle consiste à donner aux agriculteurs les moyens d'assurer des disciplines économiques et de parvenir à une certaine concertation de l'offre agricole. de conquérir un « pouvoir économique ».

La loi du 6 juillet 1964, réglementant les **contrats** entre agriculteurs, industriels et commerçants, prévoit les **accords inter-professionnels**, afin de protéger les agriculteurs des méfaits de l'intégration. Mais ici apparaît l'idée d'une planification de la production par les contrats. Groupelements et contrats répondent en fait à l'exigence d'une « industrialisation » des échanges et sont perçus comme vecteurs de la modernisation.

La loi de 1975 **institutionnalisant les interprofessions** affirme le souci d'une organisation générale de la production et des marchés prise en charge par les professionnels. Elle amorce déjà un rapprochement entre l'organisation économique de la production et la gestion des marchés encore balbutiante.

La loi sur les **offices de 1982** et ses décrets d'application, affirment l'ambition des pouvoirs publics de gérer, en

coopération avec les professionnels et l'organisation économique, les marchés, sans se substituer toutefois à leur fonctionnement. Les marchés physiques sont ainsi pris en compte explicitement et associés à la régulation globale des filières.

Ainsi se réalise une tentative d'articulation entre le courant libéral traditionnel, le courant néolibéral des grandes entreprises et le courant coopératif.

6 - Un précédent connu : les cadrans

Le « **cadran** » est un **hybride déjà ancien du marché physique et de la coopération** des producteurs. La vente aux enchères est probablement presque aussi ancienne que les échanges marchands. Sa rationalisation en vue de la défense des producteurs et surtout son insertion dans un dispositif général, dans une stratégie de gestion du marché, est plus récente. Elle a atteint aux Pays-Bas un haut degré d'efficacité, favorisé par les dimensions du pays, l'homogénéité de son agriculture et une volonté délibérément exportatrice.

En France, après de nombreuses tentatives dans les années 60, mises en échec par les professionnels traditionnels, quelques réalisations se sont imposées. Elles constituent des marchés physiques qui, par leur statut juridique (SICA-Coopérative) font partie de l'organisation. Mais en outre, elles ont utilisé leur outil pour agir sur l'offre, sur la demande, sur les prix. Actuellement une deuxième génération de cadrans se met en place dans un climat plus favorable, bien que subsistent des oppositions plus ou moins déterminées des négociants mais aussi de la coopération traditionnelle.

L'existence d'un marché aux enchères électroniques est incontestablement un moyen efficace de transparence, de garantie de paiement aux producteurs, de promotion des produits, de lutte contre la fraude. Et surtout il offre la possibilité de mettre en place des mesures précises de gestion du marché (prix minimaux, retraits, financements de fonds spéciaux...). Le cadran est un marché physique transparent qui rapidement décèle les fluctuations mais aussi les manipulations.

Il permet et même oblige le gestionnaire à prendre rapidement des mesures d'intervention.

Cependant, **les cadrans ne sont pas neutres pour les opérateurs**. Leur mise en place ou leur maintien sont parfois difficiles.

Le passage au cadran peut être long, son coût élevé ; les fortes fluctuations de prix peuvent gêner les gros acheteurs ; à ce titre, le cadran peut freiner la croissance des entreprises les plus importantes, celles qui ont intégré plusieurs fonctions telles que les producteurs-expéditeurs ou les expéditeurs-grossistes, celles qui demandent de très grandes quantités ou des normes et des conditionnements spécifiques.

Le cadran par la sécurisation qu'il apporte peut parfois stimuler la production avant la demande, ce qui oblige l'organisme gestionnaire à l'attraction de nouveaux acheteurs. Or la coordination verticale et le marketing ne sont pas aisés lorsque la chaîne distributive est rompue par un mode de transactions qui supprime les contacts directs entre vendeurs et acheteurs.

Enfin, des phénomènes d'entente entre acheteurs, pour faire pression sur les prix, peuvent subsister si le nombre d'acheteurs est réduit.

Il existe donc un code du bon usage des cadrans, qui, tout comme les marchés physiques de gré à gré, doivent être gérés, contrôlés et promus en permanence.

La possibilité d'implantation des marchés au cadran dépend donc des structures professionnelles existantes, de leurs évolutions et des rapports de pouvoir qu'elles entretiennent. Dans la filière bovine, les marchands sont aussi souvent d'importants producteurs ; les réseaux de ramassage sont inscrits dans la structure sociale et capables d'une grande résistance face à leur remise en cause.

Pour ces raisons, **la généralisation des cadrans paraît impossible dans les filières** concernées ici. Ils peuvent se développer sur le créneau des marchés physiques de production, voire de gros. Mais ils restent complémentaires des formes industrielles et intégrées de mise en marché et des ventes directes locales des producteurs aux détaillants et aux consommateurs.

7 - Le défi informatique

Les cadrans ont introduit dans le système d'échange la télétransmission, puis l'informatique. Aujourd'hui la question est posée de savoir si ces applications peuvent remettre en cause les marchés physiques de gré à gré ou avec cadran, ainsi d'ailleurs que les systèmes traditionnels de ramassage et de négociation des animaux à la ferme ou les apports directs de fruits et légumes chez les expéditeurs.

Comme chaque progrès technique brutal, l'informatique est souvent considérée comme devant bénéficier aux entreprises les plus importantes et déboucher sur une forte concentration de l'activité. Il faut cependant nuancer ce jugement en considérant les divers effets possibles de l'informatique.

En premier lieu, et ce n'est pas nouveau, **l'informatique affecte à la fois la gestion interne** de l'entreprise et les relations avec les clients, fournisseurs et autres partenaires. Elle est susceptible de rendre presque instantanés les échanges et le traitement des informations ainsi que les délais techniques de paiement. Il y a donc une prime importante aux entreprises informatisées mais qui ne leur confère pas automatiquement la souplesse nécessaire à certaines adaptations avec leur amont ou leur aval, ou au traitement de marchandises hétérogènes.

En second lieu **l'informatique peut intervenir dans la formation des prix et les transactions**. Il peut s'agir d'abord de **téléenchères** entre les membres d'un réseau de vendeurs et ceux d'un réseau d'acheteurs, la mise en place du réseau pouvant relever d'initiatives privées ou d'initiatives publiques. De tels réseaux existent déjà dans les pays les plus avancés. Ils fonctionnent essentiellement pour des produits standardisés et définis et entre des entreprises de type plutôt industriel. On peut évidemment concevoir de tels réseaux comme satellites ou compléments de grands marchés physiques. La présence physique des marchandises et des opérateurs sur les marchés peut en être réduite. Les ventes aux enchères de lots d'animaux sur catalogue existe déjà. Avec la télétransmission, la vente aux enchères électroniques à distance, sans que les acheteurs soient tenus de se réunir en un même lieu, devrait se développer.

Mais le problème reste posé de l'articulation de tels réseaux avec l'ensemble des offres et des demandes. Pour l'instant le système de références reste l'ensemble des cota-tions établies sur les marchés physiques auxquelles s'ajoutent les informations plus ou moins complètes qui filtrent des transactions hors marchés.

On peut alors concevoir la mise en place d'un système de traitements de toutes les informations, au niveau national ou européen, qui élaborerait une synthèse largement diffusée de toutes les transactions réalisées pour les différents types de produits aux divers niveaux des filières.

Mais un tel système de référence n'est pas neutre à l'égard des différents opérateurs et les plus puissants d'entre eux, probablement aujourd'hui la grande distribution, n'ont pas intérêt à la mise en place d'une référence globale objective qui lamènerait les rentes de situation. C'est le conflit classique entre libéralisme strict et néolibéralisme.

L'informatique n'est qu'une technique. L'utilisation qui en est faite traduit évidemment les rapports de puissance entre les parties prenantes.

Il reste que la généralisation des systèmes de téléenchères supposerait que soient résolus tous les problèmes de définition techniques des produits et des services qui leur sont attachés. Les transactions sont en effet souvent dépendantes des fonctions techniques de ramassage ou de livraison, ainsi que des autres services au client ou au fournisseur. Et dans de nombreux cas, l'informatique ne peut suppléer le jugement personnel et les fonctions physiques des opérateurs.

Informatique ou pas, le système d'échanges risque de rester encore longtemps composite. L'informatisation en elle-même ne résout pas le problème de l'organisation du marché.

La question reste donc posée de la mise en œuvre de cette organisation générale du marché qui englobe, en leur laissant jouer leurs rôles respectifs, les différents types de circuits commerciaux.

8 - Les pistes de la réconciliation entre les échanges sur marchés et les échanges hors marchés

Bien au-delà des positions doctrinales, l'obligation d'une organisation générale du marché résulte aujourd'hui de l'abondance des productions et du développement des échanges extérieurs. En particulier, une stratégie d'exportateur permanent doit mettre les producteurs à l'abri des aléas des marchés extérieurs.

Or l'organisation économique, telle qu'elle a été conçue dans les années 60, a buté sur la persistance d'une part des circuits courts et locaux, d'autre part des marchés physiques de production et de gros. Les tentatives de réduction des marchés physiques par les deux voies des groupements de producteurs et des contrats de production, ou, en schématisant, l'élimination des traditionnels par les modernes ayant échoué, force est de constater aujourd'hui que le système global de production et d'échanges est obligatoirement composite, et sans doute pour longtemps. Chaque forme de mise en marché, de circuit commercial jouant un rôle différent et complémentaire entre une agriculture hétérogène, une distribution diversifiée et des consommateurs aux comportements variés dans le temps et l'espace.

La gestion globale des marchés se conçoit donc comme un dispositif d'ensemble, d'une dimension différente de celle des modalités d'échanges. Cadres, coopératives, négociants, contrats juxtaposés ne suffisent pas à construire cette gestion globale. Il y faut en plus une analyse permanente de la situation de la production et du marché et une stratégie qui, dans sa mise en œuvre, sera plus ou moins coercitive.

Transparence et respect des règles de production et de mise en marché sont les premiers objectifs. Mais au-delà, la gestion globale du marché implique la régulation conjoncturelle (Plan de campagne...) et l'orientation à long terme des productions (mesures anticycliques...). Elles impliquent la collecte et le traitement permanent d'un grand nombre d'informations fiables.

Deux dangers guettent alors l'organisation : **la bureaucratisation et un écart croissant entre l'économie décrétee et l'économie réelle.**

Le dérapage bureaucratique consisterait à soumettre les opérateurs à de nombreuses déclarations et contrôles qui

fourniraient de multiples banques de données, sans que cela débouche sur des décisions rapides de régulation et d'orientation.

L'écart croissant entre économie réelle et économie décrétee (c'est-à-dire le maintien de niveaux de prix éloignés des niveaux qui s'établiraient spontanément, et par suite l'entretien d'excédents et de structures périmées ou au contraire la permanence de déficits structurels de production et le blocage des initiatives) est moins à craindre dans les filières concernées ici, car les prix y sont justement des prix de marchés, liés à l'importance des marchés physiques. Les soutiens y ont été relativement peu importants. Ces productions sont relativement peu vulnérables aux avatars de la PAC...

En revanche, il est possible que les opérateurs sur marchés physiques estiment l'enjeu insuffisant et restent réticents au fond à l'organisation. L'articulation entre régulation concurrentielle, régulation oligopolistique et régulation publique ou interprofessionnelle, resterait alors à construire.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

Il existe une littérature abondante sur les marchés physiques de produits agricoles dans le monde. Les principaux travaux sont mentionnés dans le numéro spécial de la revue Etudes Rurales sur « Les Foires et Marchés Ruraux en France » n° 78-79-80, avril-décembre 1980.

Références citées

Comité National Interprofessionnel de l'Horticulture (1983). - Les marchés de gros horticoles en France, Etude 1983-01.

Dossier sur les Marchés d'Intérêt National (1982). - Le courrier du Parlement, décembre 1982.

ERRECART M., de FONTGUYON G., MAINSANT P. (1981). - Les marchés vifs en France en 1980, GRESA-ONIBEV-INRA Rungis, mai 1981, 40 p.

FERRY J.M., LAURET F., MONTIGAUD J. Cl. (1974). - Les marchés physiques dans l'économie des fruits et légumes. AFCOFEL-INRA Montpellier, octobre 1974, 100 p.

GUYOT M. (1984). - Les marchés de détail alimentaires. Les cahiers du CTIFL n° 6, mars 1984.

OCDE (1978). - Structures, efficacité et perspectives de la filière viande bovine. Paris 1978, 108 p.

SOUFFLET J.F. (1982). - Forces et faiblesses de la filière viande bovine ou l'adaptation réciproque de l'élevage et du système de commercialisation. Rapport au Ministère de l'Agriculture, mars 1982.

VAUDOIS J. (1984). - Le rôle des marchés aux enchères dégressives. Communication à la Session SFER sur la PAC avril 1984 (publiée ci-après page 12).

WACKERMANN G. (1977). - La place des foires et marchés parmi les pôles français de commercialisation des produits agricoles. Economie Rurale, n° 122, nov.-déc. 1977.

ANNEXE

Schéma 1. - Place des marchés dans les échanges de bovins et de viande bovine (schéma simplifié)

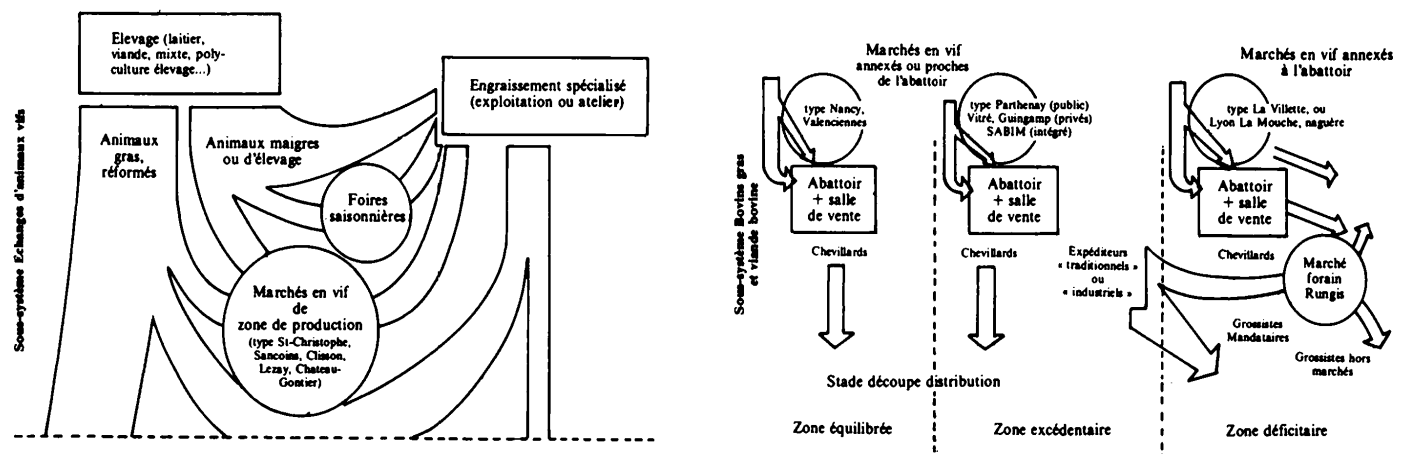
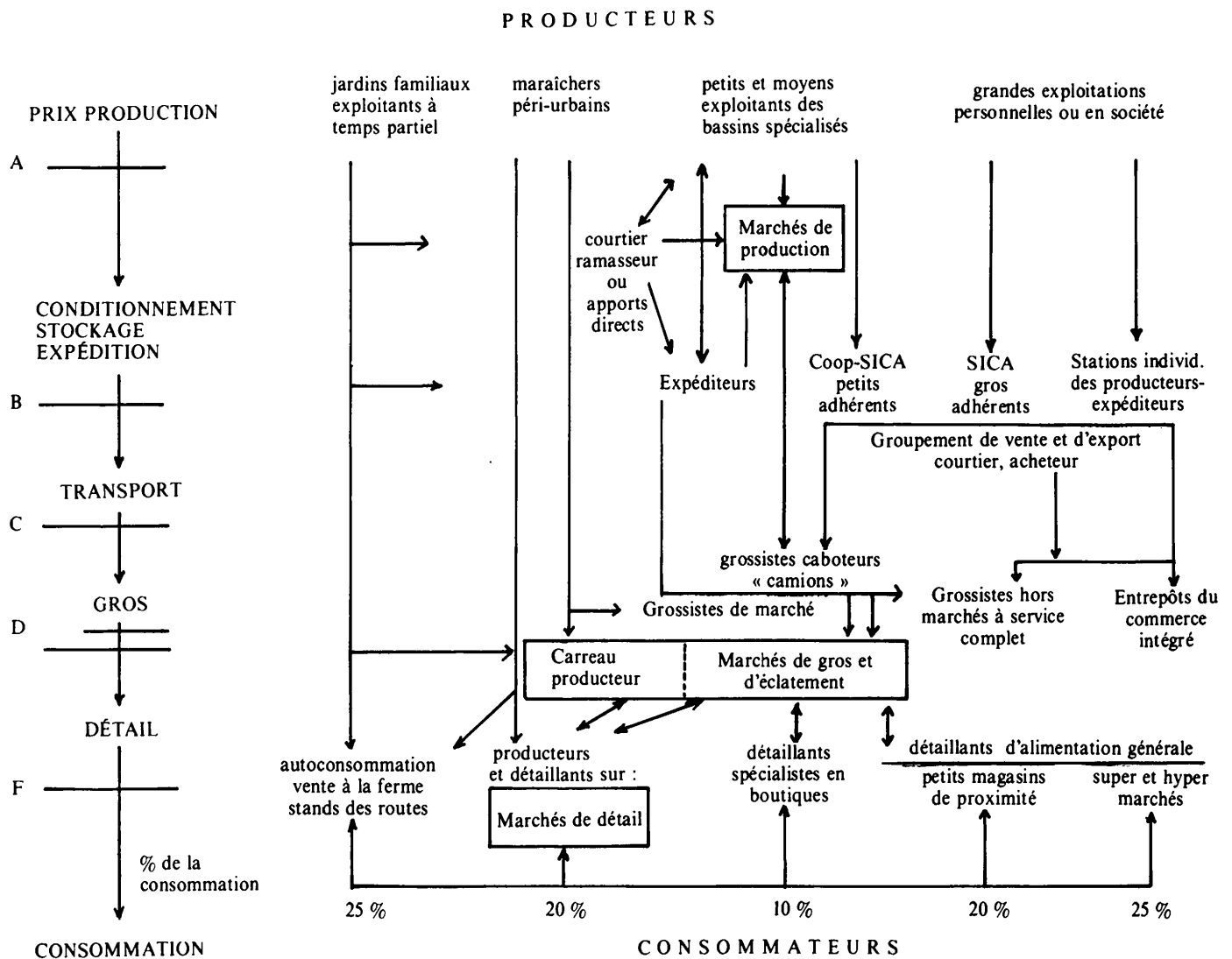


Schéma 2. — Le système de production-distribution des fruits et légumes frais

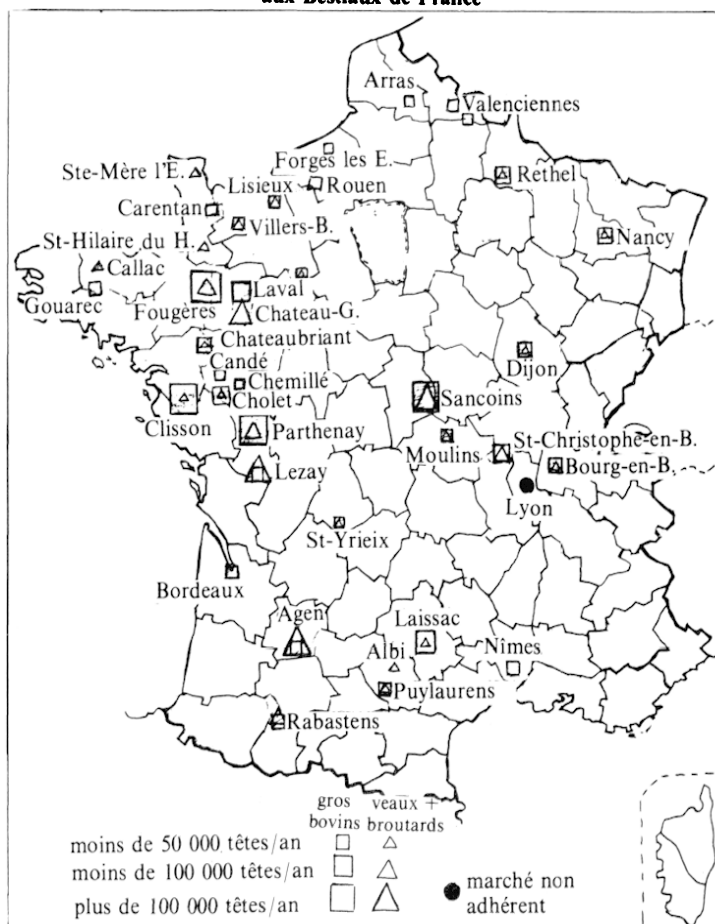


LES MARCHÉS PHYSIQUES ET LEURS FONCTIONS

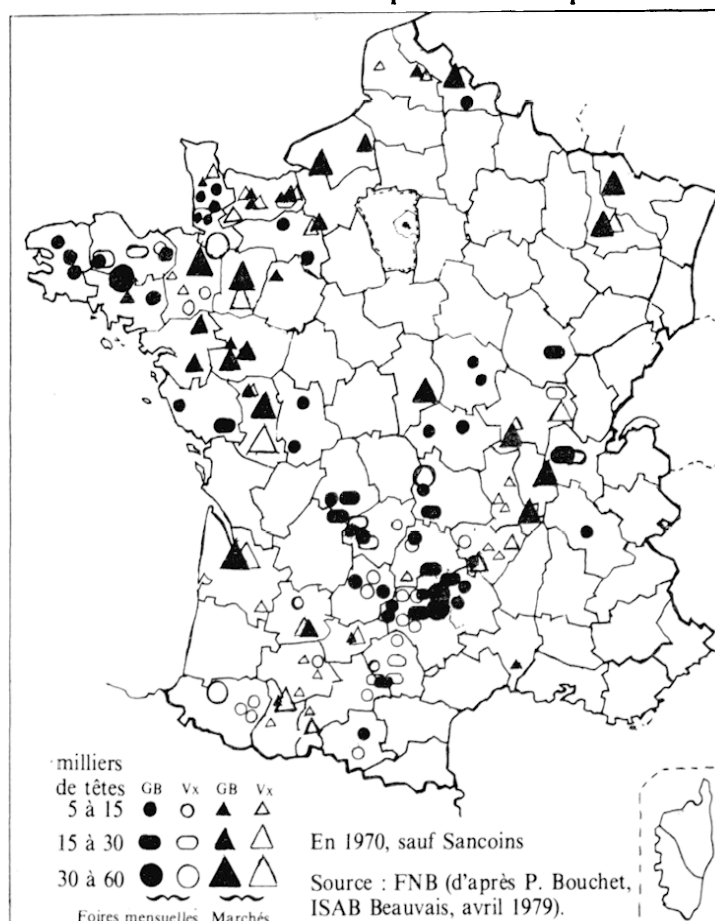
	Types de marchés physiques	Vendeurs principaux	Acheteurs principaux	Fonction technique	Fonction économique
ZONES DE PRODUCTION	Marchés de production	agriculteurs et éleveurs	petits marchands rabatteurs expéditeurs	groupage et enlèvement de la production d'une petite zone	prix à la production marchandise brute animal vif
	Marchés d'expédition	agriculteurs éleveurs petits marchands ramasseurs	expéditeurs gros marchands chevillards grossistes	approvisionnement des expéditeurs et des grossistes dans un bassin de production	prix à la production et prix départ zone de production
RÉGIONS DE CONSOMMATION	Marchés d'éclatement ou de réexpédition	importateurs grossistes mandataires	grossistes livreurs demi-grossistes détailants	dispersion au niveau d'une région de consommation	prix de gros
	Marchés de gros	grossistes chevillards mandataires	détailants bouchers collectivités	approvisionnement d'une ville et de ses environs	prix de gros et de demi-gros
	Marchés de détail	détailants bouchers	consommateurs	approvisionnement d'un quartier	prix de détail

N.B. : Il est fréquent qu'un marché soit à la fois en zone de production, marché de production et d'expédition, et dans les villes marché de gros et d'éclatement. En outre les marchés de gros ont souvent un carreau fruits et légumes où les producteurs proches de la ville vendent directement aux détaillants.

**Carte 1. - Les grands marchés de bovins
adhérents à la Fédération Nationale des Marchés
aux Bestiaux de France**



Carte 2. - Foires et marchés de plus de 5 000 têtes par an*



* Soit 134 foires et marchés pour 1983, peu de changement significatif, d'après l'enquête de la revue Bétail (111 foires et marchés recensés, mais beaucoup de communes ayant des foires n'ont pas répondu).