



HAL
open science

Les transports comme rationalité organisatrice d'un marché national. La modernisation du marché des fruits et légumes en France (1953-1980)

Antoine Bernard de Raymond

► **To cite this version:**

Antoine Bernard de Raymond. Les transports comme rationalité organisatrice d'un marché national. La modernisation du marché des fruits et légumes en France (1953-1980). Colloque " Organiser et orienter les marchés agricoles. Entre pilotage national et politiques agricole commune ", Comité d'histoire des offices agricoles/ FranceAgriMer, Apr 2015, Montreuil, France. 9 p. halshs-01141373

HAL Id: halshs-01141373

<https://shs.hal.science/halshs-01141373>

Submitted on 12 Apr 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les transports comme rationalité organisatrice d'un marché national. La modernisation du marché des fruits et légumes en France (1953–1980)

Antoine de Raymond, INRA, RiTME

On appréhende souvent la question de l'organisation des marchés agricoles par le prisme de la ou des politique(s) agricole(s) et, plus particulièrement, de la PAC. Le modèle sous-jacent à ce type d'organisation des marchés est celui de l'*intervention* publique (ou collective) sur les marchés, consistant à pallier les défaillances qu'apporte le fonctionnement du marché quand il est laissé à l'initiative individuelle, notamment en raison des spécificités du secteur agricole (caractère saisonnier de la production, fortes variations cycliques des prix). Ce modèle correspond à une action volontaire, collective sur les quantités en vue de réguler les prix. Il s'incarne dans la figure des *offices*¹. On a ainsi affaire à un modèle de la régulation du marché par l'intervention *sur* certains paramètres (en particulier l'offre, que l'on modifie volontairement, par une décision collective, au lieu de la laisser à un hypothétique équilibre endogène par confrontation avec la demande et ajustement du prix). Ce modèle politique se fonde sur une vision particulière, consistant à faire des entorses à des principes libéraux, justement pour permettre à la liberté des échanges d'être efficace, d'apporter les bénéfices qu'elle promet. Dans cette perspective, le secteur des fruits et légumes occupe une place singulière, avec des interventions fondées sur les retraits de marché, l'édiction de normes de qualité communes, et la mise en place d'organisations de producteurs responsables de la mise en marché des produits (équilibrer des rapports de force asymétriques entre producteurs et commerçants et distributeurs).

Il ne s'agit pas ici de nier que ce modèle d'organisation des marchés a joué un rôle déterminant et central dans l'histoire des marchés agricoles, mais de nuancer ce modèle en le mettant en perspective avec d'autres formes d'organisation des marchés. Cette mise en perspective permet de saisir que l'organisation du marché ne porte pas que sur les variables de l'échange (quantités, prix, et même qualités), mais aussi sur les infrastructures matérielles des échanges, sur les lieux d'échange, sur des sites et sur la mise en relation de ces sites, bref sur les transports et la circulation des produits. Il existe donc différents outils d'organisation des marchés, et la régulation du marché ne porte pas seulement sur la manipulation de paramètres macroéconomiques, mais aussi sur des dispositifs plus situés, ou encore sur les conditions matérielles de l'échange. A noter que ces outils émergent et se déploient (parfois) de manière coextensive à ceux de la régulation macroéconomique des marchés. Il n'y a donc pas nécessairement de contradiction ou d'opposition entre ces différents types d'outils, qui peuvent même être vus comme solidaires ou, à tout le moins, complémentaires.

Cette contribution aborde le cas des fruits et légumes pour montrer comment l'organisation de ce marché agricole a engagé non seulement la mise en place d'outils d'intervention sur le marché (procédures de retraits pour gérer les crises, édiction de normes de qualité, mise en place

¹ Alain CHATRIOT, Edgar LEBLANC et Édouard LYNCH, *Organiser les marchés agricoles: Le temps des fondateurs*, Paris, Armand Colin, 2012.

d'Organisation de Producteurs – OP – pour assurer la mise en marché) mais aussi un travail important et durable sur les infrastructures du marché, et que ce travail était aussi une manière d'organiser, de réguler le marché. On pourrait objecter que ces éléments sont certes intéressants, mais qu'ils renvoient à un autre ordre de réalité, sans rapport avec l'organisation des marchés « proprement dite », au même titre que, par exemple, la « politique des structures » renvoie à un autre pan des politiques agricoles². Dans cette contribution, j'essaierai de montrer qu'il y a un intérêt à ne pas regarder ces deux types d'action comme essentiellement hétérogènes, pour envisager leur articulation. Dans les deux cas, on travaille bien sur les conditions de l'échange, pour faire en sorte qu'il soit bénéfique pour le monde rural (et que le producteur ne soit pas dissuadé de jouer le jeu de l'économie de marché), sans pour autant pénaliser le consommateur (figure du juste prix ou du meilleur prix). Les deux approches partagent le même objectif de travailler collectivement le marché pour rendre viable le jeu du libre-échange. Dans les deux cas, on s'efforce d'agir sur la formation des prix, soit de manière corrective, soit en agissant sur le processus de formation lui-même, pour faire en sorte de pouvoir garantir le revenu de l'agriculteur.

Cette contribution se focalise sur un élément relativement peu connu de la politique d'organisation des marchés agricoles, et pourtant censé à l'époque jouer un rôle central, la mise en place des Marchés d'Intérêt National (MIN). Cette réforme poursuit un objectif clé, celui de créer un véritable marché national des produits agricoles et alimentaires, c'est-à-dire un espace marchand national, afin d'assurer une véritable confrontation de l'offre et de la demande sur l'ensemble du territoire, et voir émerger des *cours* représentatifs pour chaque produit. Il s'agit à travers cette réforme d'atteindre le *meilleur prix* des fruits et légumes. Cette réforme représente alors une innovation assez profonde, en ce que le régulateur vise désormais moins directement les lieux d'échange, les places de marché, que la mise en réseaux des lieux d'échange. C'est-à-dire que le travail de régulation porte désormais essentiellement sur la circulation des produits, ce qui engage deux types d'action, sur les infrastructures matérielles de transports, et sur la circulation de l'information. Ce changement de rationalité se traduit dans l'adoption du vocabulaire de la *distribution*, contre ou en plus de celui du *commerce*. Le développement de *la distribution*, comme rationalité organisatrice des échanges, est donc à l'origine portée par l'Etat. La réforme des MIN verra sa portée néanmoins considérablement limitée par l'émergence de ce que l'on appelle *la grande distribution*, c'est-à-dire la rationalité de la distribution telle qu'elle est incarnée par des entrepreneurs privés du commerce de détail. Au-delà de cas historique précis, cette contribution invite à envisager l'organisation des marchés comme impliquant notamment un travail sur les conditions matérielles des échanges, sur la circulation des produits et les transports.

1. Des Halles de Paris aux Marchés d'Intérêt National

Avant et après la seconde guerre mondiale, plusieurs projets de réforme ou abrogation de la loi du 11 juin 1896 tendant à organiser les Halles centrales de Paris sont débattus au parlement. La raison pour laquelle les débats se focalisent sur cette loi tient à ce qu'elle a été pensée pour organiser un marché national, à partir de la place parisienne. En effet, dans la seconde moitié du 19^e siècle, l'augmentation de la population parisienne et de ses revenus réels s'est traduite par une augmentation des besoins en nourriture de la capitale, à laquelle celle-ci a répondu par l'élargissement de ses zones de chalandises.

² Au demeurant, la dichotomie entre « politique des prix » et « politique des structures » serait elle-même contestable, mais ce n'est pas le sujet de cette communication.

Cet élargissement a été permis par l'extension et l'amélioration du réseau ferré, incarné par l'ouverture de la ligne Paris-Lyon-Méditerranée en 1857, par exemple. Cet élargissement rend une part de plus en plus importante des provinces rurales dépendantes économiquement du bon fonctionnement des halles de Paris, et tend à faire de celles-ci un enjeu national. Ainsi, l'évolution de l'approvisionnement de Paris instaure un compromis économique et politique de fait entre la capitale et la province. Or ce compromis menace de rompre à partir du moment où, dans les années 1870, éclatent des affaires de fraudes aux Halles de Paris, qui révèlent les abus dont sont très souvent victimes les producteurs de province qui ne peuvent vendre eux-mêmes leurs marchandises à Paris, de la part des intermédiaires des échanges des Halles. Ce sont précisément ces affaires de fraude qui suscitent l'intervention législative, qui se construit autour d'une logique de juste représentation aux Halles des intérêts des producteurs de province absents de la scène de l'échange. Le marché parisien est donc visé par une loi nationale. Il s'agit en effet d'organiser un marché national autour d'une place de marché (Paris), dont l'approvisionnement est garanti par un réseau de chemins de fer centralisé autour d'elle. La solution adoptée consiste en l'institution, à l'intérieur des pavillons des Halles, d'un corps d'intermédiaires officiels, les mandataires, révocables et dont l'activité est enserrée dans un ensemble de contrôles administratifs, visant notamment à interdire les ventes successives sur le marché parisien.

Cette solution soulève rapidement un certain nombre de problèmes, qui vont durablement structurer les débats autour du marché des fruits et légumes. La politique mise en œuvre à partir de 1953 rompt avec ce cadrage du problème, justement parce qu'elle refuse de centrer la réflexion sur le marché parisien et son organisation interne, parce qu'elle entend rompre avec la centralité parisienne pour se placer à un autre niveau, celui de la mise en place d'un véritable espace marchand national assis sur une circulation « rationnelle » des marchandises sur l'ensemble du territoire.

2. La naissance des MIN

Pour comprendre ce qui a permis ce « changement de paradigme », il faut prendre en compte le fait que les MIN ne trouvent pas leur origine dans les débats parlementaires (comme les précédentes propositions de loi tendant à réformer/ abroger la loi de 1896) mais dans un rapport du Plan, plus précisément de la « commission d'étude des marchés-gares » qui remet son rapport au gouvernement Laniel au printemps 1953. Cette commission compte des fonctionnaires de différentes institutions, notamment de la SNCF. Son intitulé, en soi, rend compte de la philosophie qui l'anime. L'association/ assimilation d'un marché à une gare témoigne de ce que, désormais, c'est moins l'organisation interne d'une place de marché qui importe que sa connexion à un réseau de transports, en l'occurrence le réseau ferré. Les attendus du décret du 30 septembre 1953 qui inaugure la politique des MIN sont particulièrement explicites à ce sujet :

L'allègement des circuits de distribution est l'un des objectifs primordiaux que s'est fixé le gouvernement. Le problème des produits agricoles et alimentaires ne constitue qu'un cas particulier à résoudre. Le but à atteindre est de rechercher le meilleur prix, c'est-à-dire un prix à la fois le plus bas possible pour le budget du consommateur et procurant au producteur une juste rémunération de son travail.

Ceci entraîne deux catégories d'action :

Allègement des frais matériels des circuits de distribution ;

Clarification des transactions successives des circuits.

Colloque « Organiser et orienter les marchés agricoles. Entre pilotage national et politiques agricole commune »

1^{er}-2 Avril 2015, Comité d'histoire des offices agricoles/ FranceAgriMer

L'allègement des frais matériels grevant les circuits doit être obtenu par une rationalisation des échanges et des transports selon des données économiques modernes. Un effort immédiat sera porté sur l'amélioration de l'emballage et de la manutention des denrées et sur l'organisation de la chaîne du froid.

Une concentration sur des points judicieusement choisis près des lieux de production facilitera en outre la confrontation entre les offres et les demandes présentées par les acheteurs, grossistes ou groupements de détaillants.

La clarification des circuits est fonction de la possibilité d'identifier qualitativement un produit tout au long du circuit de distribution.

Par un conditionnement conforme à des normes connues, les produits agricoles deviendront des produits marchands, ainsi se dissipera l'équivoque qui interdit au producteur de connaître le sort des fruits de son travail et constitue une tentation perpétuelle pour certains intermédiaires.

Le bulletin quotidien des nouvelles du marché, créé à l'initiative du ministère de l'agriculture et du centre technique interprofessionnel des fruits et légumes, prendra toute sa valeur :

A l'ancienne notion classique de l'unité de lieu du marché se substituera une unité d'ensemble de caractère national.

A ce moment, la libre concurrence pourra jouer entre les circuits de distribution au profit des moins coûteux.³

Il s'agit ainsi pour le gouvernement de moderniser le marché en favorisant l'émergence d'un véritable espace marchand national unifié, grâce à la mise en réseau des places de marché. Cet objectif engage deux types d'actions, l'une visant l'allègement des coûts de distribution, et l'autre la construction d'une information fiable permettant d'identifier perpétuellement les produits. Ces deux types de mesure traduisent le fait que pour le gouvernement, moderniser le marché consiste à mettre en place une économie des échanges à distance, à dématérialiser le marché. L'unification du marché à l'échelle nationale passe ainsi par la mise en concurrence les différents circuits d'approvisionnement, pour sortir d'une logique d'organisation locale des marchés, supposée offrir un pouvoir indu à une caste d'intermédiaires et laisser cours aux pratiques les plus opaques. Ce qui, en premier lieu, permettra de moderniser le marché, le rendre plus efficace et donc plus attractif aux yeux des producteurs, est donc moins un travail sur les principes d'organisation et de gestion interne des places de marché (même si, bien entendu, ce travail est engagé et qu'il doit permettre de soumettre toutes les places de marché à une réglementation unifiée), que la mise en réseau des places de marché, c'est-à-dire un travail d'optimisation de la circulation des produits *entre* les places de marché. L'usage de la notion de « distribution » reflète bien ce changement d'approche par rapport à celle, plus classique – et subsumée par la notion de « commerce [de gros] » – consistant à rationaliser l'organisation des places de marché. La distribution voit dans l'activité ordinaire du commerçant en gros une activité nocive en elle-même, car consistant essentiellement à « attendre le client », à acheter pour revendre, sans se soucier du devenir du produit, pour ne faire finalement qu'amplifier de manière spéculative les variations des cours de marché⁴. La distribution consiste justement à prendre pour objet et pour objectif l'ensemble des opérations qui jalonnent le parcours d'un produit depuis le producteur jusqu'au consommateur. Elle consiste à rendre connaissable ce schéma de circulation d'ensemble, et donc le rendre transformable et optimisable. L'enjeu d'une économie performante, de ce point de vue, est moins d'obtenir le meilleur prix par la confrontation de l'offre et de la demande en un lieu donné,

³ Décret n° 53-959 du 30 septembre 1953 tendant l'organisation d'un réseau de marchés d'intérêt national, *JORF*, 1^{er} octobre 1953, pp. 8617-8618.

⁴ Antoine DE RAYMOND, « Commerce et distribution », in *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Paris, Presses de Sciences-Po, 2014, p. 130-141.

que de diminuer au maximum les coûts de revient qui grèvent ce circuit qui relie le producteur au consommateur. La distribution se lie donc de manière forte à la question des transports, de la logistique, de la conservation, de l'emballage ou encore de la transformation des produits. Elle se pense [d'emblée] comme solidaire de la massification de la production qui a alors cours : elle vise à mettre en place des débouchés massifs à une production « industrialisée », ce qui implique notamment de pouvoir disjoindre autant que faire se peut acte de production et acte de consommation, tant d'un point de vue temporel que géographique.

Ainsi, la politique des MIN est solidaire de l'émergence de la *distribution* comme rationalité économique consistant à maîtriser l'ensemble d'un circuit, et focalisée sur des enjeux liés aux transports, à la logistique. De ce point de vue, le fait que sa conception soit liée au réseau ferroviaire et à la SNCF est très significatif. Vu depuis ce que sont devenus aujourd'hui les réseaux d'approvisionnement en France et dans la plupart des pays occidentaux, cette politique peut apparaître comme archaïque et comme ayant globalement favorisé le maintien de marchés de gros « traditionnels ». Mais si l'on porte un tel jugement, on confond en réalité deux choses différentes : la distribution et la grande distribution. La grande distribution correspond à l'appropriation de la logique de la distribution par des entrepreneurs de la vente au détail, et à toute une série de dispositifs associés, apparus généralement séparément, mais ayant fini par faire système : super- puis hypermarchés⁵, caisses enregistreuses, vente en libre-service⁶, caddies⁷, etc. En France, ces innovations ont souvent été portées par des entrepreneurs indépendants, provinciaux, éloignés de la grande bourgeoisie d'affaires parisienne et de la planification étatique de l'économie⁸. En outre, elles sont beaucoup plus liées à la montée en puissance de la route qu'au développement du réseau ferroviaire. Pour autant, la politique des MIN constitue bien une innovation qui relève du même ordre de réalité que la grande distribution. Simplement, elle a été pensée par des acteurs différents (le Plan, la SNCF, bref, le capitalisme étatisé) et à destination d'acteurs différents (les grossistes, plutôt que les détaillants). Dès le début de sa mise en œuvre, elle se heurte à cette tension entre distribution et grande distribution.

3. Distribution et grande distribution

Le décret du 30 septembre 1953 ne fait que poser les grands principes d'une politique, dont les contours (à la fois règlementaires et matériels) se préciseront surtout entre 1958 et 1969. Bien que la réalisation des MIN ait été assez étalée dans le temps, on peut néanmoins repérer un certain nombre de régularités dans la mise en œuvre de cette politique. Tout d'abord, les MIN doivent être situés à proximité des grands bassins de production et des grands bassins de consommation, pour relier les seconds aux premiers. Ils doivent offrir une surface importante pour permettre la réalisation d'opérations modernes de logistique (stockage, mûrissage, tri, réassortiment, etc.). Enfin, ils doivent bénéficier d'une très bonne connexion au système de transports (chemin de fer, route), afin d'assurer la célérité de la circulation des produits. Ces deux dernières conditions permettent d'expliquer

⁵ Jean-Claude DAUMAS, « L'invention des usines à vendre », *Réseaux*, 2006, n° 135-136, p. 59-91.

⁶ Paul DU GAY, « Le libre-service : La distribution, les courses et les personnes », *Réseaux*, 2006, n° 135-136, p. 33-58.

⁷ Catherine GRANDCLEMENT et Franck COCHOY, « Histoires du chariot de supermarché: Ou comment emboîter le pas de la consommation de masse », *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, 2006, vol. 91, n° 3, p. 77.

⁸ Marie-Emmanuelle CHESSEL et Alain CHATRIOT, « L'histoire de la distribution : un chantier inachevé », *Histoire, économie et société*, 2006, vol. 25, n° 1, p. 67-82.

pourquoi, dans certaines grandes villes ayant d'anciennes halles (Paris, Bordeaux), on procède à un déménagement du marché et à la construction *ex nihilo* d'un MIN, plutôt qu'à un simple reclassement de la halle municipale en MIN. Sur le plan non plus des implantations de marchés, mais de la circulation de l'information, on peut là aussi repérer certains traits généraux. Tout d'abord, est créé un Service des Nouvelles du Marché, chargé de centraliser les prix enregistrés sur les différentes places de marché, pour établir et diffuser des cours sur l'ensemble des MIN, servant de référence à l'ensemble des opérateurs. Ensuite, il est prévu de procéder à la normalisation des produits : celle-ci permet à la fois de faciliter la conservation et le transport des produits sur des distances importantes et de réaliser des transactions à distance, grâce à des classifications établissant un cadre minimal commun de référence (espèce, variété, forme, coloration, état de l'épiderme, etc.). Concernant la réglementation des transactions et le statut des vendeurs, il importe de noter que (i) des périmètres de protection sont institués autour des MIN afin de favoriser la concentration des entreprises de gros sur ces marchés, et (ii) que l'ensemble des agents s'installant sur ces nouveaux marchés sont fondus dans une catégorie unique, celle « d'opérateur de marché », et donc à une réglementation unique⁹. Bien qu'étant des entreprises privées, les entreprises installées sur les MIN peuvent faire l'objet d'un certain nombre de contrôles, notamment en raison de la révocabilité de l'emplacement occupé (sur le domaine public).

C'est dans l'agencement concret du marché et l'organisation des transactions que l'on s'éloigne d'un modèle commun et que l'on observe une variété de solutions explorées dans le temps, qui témoignent de la tension évoquée entre distribution et grande distribution. On peut ainsi repérer trois formes concurrentes d'organisation des échanges, à l'œuvre lors de la construction des MIN dans les années 1960, à savoir le cadran, le carreau et la centrale¹⁰.

Le cadran est un dispositif de vente fondé sur un principe d'enchère (dégressive) centralisée. Déjà développé aux Pays-Bas et en Belgique, il a la faveur de certains producteurs modernisés, qui réclament sa mise en place, notamment lors des crises de l'artichaut et du chou-fleur qui frappent la Bretagne en 1958 et 1960¹¹. Le cadran a en effet l'avantage de défaire les transactions des relations bi-latérales entre acteurs de l'échange, et de faire émerger un prix unique s'imposant à tous. Pour les producteurs, le caractère public et centralisé de ce dispositif d'échange permet clairement de déconstruire l'emprise des expéditeurs sur la mise en marché, et de mettre fin à l'opacité de leurs pratiques. Aussi le dispositif du cadran est-il implanté sur certains MIN situés dans des bassins de production, comme à Saint-Pol de Léon. Du point de vue élitistes modernisatrices, le cadran présente aussi l'avantage, parce qu'il permet la vente sur échantillon, d'accélérer les ventes. Au début des années 1960, on envisage même que les progrès de la normalisation des produits rendent possible l'achat sur catalogue et la réalisation des transactions à distance. Dans une telle perspective, il deviendrait possible de mettre en réseau les criées par les télécommunications, et ainsi réaliser un vaste marché dématérialisé.

Néanmoins, le dispositif du cadran est généralement rejeté par les grossistes, qui non seulement y voient une remise en cause de leur pouvoir sur les filières, mais en outre ne le jugent pas satisfaisant pour une adaptation fine à la qualité de produits vivants et périssables. Aussi, sur certains MIN, une salle de vente aux enchères est construite mais néanmoins abandonnée très peu de temps après sa

⁹ Antoine DE RAYMOND, « La construction d'un marché national des fruits et légumes : entre économie, espace et droit (1896-1995) », *Genèses*, 2004, n° 56, p. 28-50.

¹⁰ Antoine DE RAYMOND, « Dispositifs d'intermédiation marchande et politique des marchés. La modernisation du marché des fruits et légumes en France. 1950-1980 », *Sociologie du Travail*, 2010, n° 52, p. 1-20.

¹¹ Henri MENDRAS et Yves TAVERNIER, « Les manifestations de juin 1961 », *Revue française de science politique*, 1962, vol. 12, n° 3, p. 647-671.

mise en service. C'est le cas en particulier pour le MIN de Paris-Rungis, ouvert en 1969. En conséquence, les grossistes (et donc les marchés de consommation, c'est-à-dire les plus importants) maintiennent le dispositif du marché physique traditionnel, parfois appelé marché de carreau, c'est-à-dire la vente de gré à gré, en présence des produits. A l'inverse du cadran, le carreau repose sur les relations bi-latérales entre protagonistes de l'échange, et l'appréhension sensorielle de la qualité des produits. L'ensemble des paramètres de l'échange (prix, quantités, qualités, voire services associés) sont négociés simultanément¹². De sorte que les prix ne sont généralement pas affichés, mais négociés lors de chaque transaction. C'est pourquoi le carreau est souvent accusé de rendre difficile l'émergence des cours, et de favoriser les spirales spéculatives. Bien que la vente de gré à gré reste le principalement agencement matériel des échanges lors de la construction des MIN, les directions des nouveaux marchés prennent néanmoins soin de fixer une surface minimale pour les « cases » des grossistes (et donc un seuil minimal d'activité pour les entreprises), afin d'éliminer les entreprises jugées dont l'activité est jugée trop faible pour participer à une économie moderne. De sorte que dans les années 1960-1970, le facteur principal de diminution de la population de grossistes en fruits et légumes sont les opérations d'ouverture de MIN¹³.

Mais dès le milieu des années 1960 se fait sentir un besoin pour une autre forme d'organisation des échanges, liée au développement de pratiques d'approvisionnement direct par les supermarchés et hypermarchés. Ainsi, lors d'un colloque sur « *Le ravitaillement des grandes villes* », organisé en mars 1965, le ministre des finances, M. Giscard d'Estaing, demande « *comment concilier le fonctionnement de ces marchés de gros, [les MIN,] et le développement des circuits directs de commercialisation* »¹⁴. M. Bou, commissaire à l'aménagement du MIN de Paris-Rungis répond à cette question sur l'adaptation des MIN aux circuits directs qu'elle « *ne souffrira pas de difficultés, [...] dans la mesure où les équipements prévus seront modifiés au fur et à mesure que se développeront les nouvelles formes de commercialisation* »¹⁵. L'émergence de circuits directs, de même que la demande de produits transformés (salades en sachets, par exemple, et plus généralement, produits dits de « 4^e gamme »), amènent à considérer le besoin pour de vastes entrepôts de stockage, à partir desquelles organiser la livraison directe des produits au client, et où il soit possible de réaliser toute une série d'opérations (tri, assortiment, emballage, etc.). Il paraît en effet évident que faute de se doter de ce type d'installations, les MIN ne parviendront pas à attirer les nouvelles entreprises de distribution, dont le modèle d'affaires est fondé sur l'importance des volumes traités et la rapidité des délais de livraison. Dans le modèle de la livraison directe, en effet, l'efficacité économique tient moins à la transparence du processus de fixation des prix (comme dans le modèle du cadran), ou à la gestion fine du foisonnement des qualités (comme dans le modèle du carreau), qu'à l'importance des volumes traités et aux services associés au produit lui-même (délais de livraison, variété des produits offerts, assortiment, etc.). La nécessité d'attirer ces nouvelles entreprises pour assurer la pérennité des MIN suscite une inflexion de la politique des MIN. L'enjeu devient moins de mettre en place des espaces physiques assurant l'atomicité de l'offre et la confrontation en un lieu unique de l'offre et de la demande, que de construire de vastes zones d'entrepôts, permettant d'augmenter les volumes traités, et d'assurer toute une série d'opérations industrielles de stockage et de transformation des produits.

¹² Sur ce type de négociation, voir Clifford GEERTZ, *Le souk de Sefrou : sur l'économie du bazar*, Saint-Denis, Éditions Bouchene, 2003.

¹³ CTIFL, *La distribution des fruits et légumes, les circuits et les opérateurs*, Paris, Ctifl, 1979.

¹⁴ *Le Monde*, 6 mars 1965.

¹⁵ *Idem*.

Colloque « Organiser et orienter les marchés agricoles. Entre pilotage national et politiques agricole commune »

1^{er}-2 Avril 2015, Comité d'histoire des offices agricoles/ FranceAgriMer

Cette inflexion se traduit immédiatement dans le choix du nombre de MIN à implanter, qui passe de 100 initialement prévus à 26 finalement. On passe d'une logique de mise en concurrence à une logique de concentration, et d'une logique d'échange à une logique d'industrie et de services.

Néanmoins, en raison de l'investissement initial sur des places de marché, cette nouvelle orientation ne donne pas lieu au développement d'importantes entreprises de gros multi-services, mais à l'hybridation progressive entre les entreprises de gros traditionnelles et les activités de grossiste « à service complet ». Ces entreprises ne correspondent généralement pas aux besoins de la grande distribution, en termes de volumes notamment. En conséquence, celle-ci se voit progressivement obligée d'intégrer la fonction de gros, alors qu'elle y était initialement réticente, plutôt que de s'approvisionner en externe auprès de grossistes diversifiés et traitant des volumes importants¹⁶. A plus long terme, les MIN tendent à devenir un lieu de préservation d'une pluralité de formes de commerce, face à une grande distribution devenue hégémonique. Les MIN réorientent progressivement leur politique, pour revendiquer une défense des produits de qualité, face à l'industrialisation et la standardisation de l'alimentation.

¹⁶ Marc LEUSIE, « Evolution récente des formes de commercialisation des produits frais : fruits et légumes, poisson », Thèse pour le doctorat d'économie, Paris I, Paris, 1982.

Conclusion

On voudrait, dans cette conclusion, revenir à la question posée au début du texte, concernant l'articulation entre deux conceptions de l'organisation des marchés agricoles. Celle-ci se conçoit volontiers comme une action collective visant les paramètres globaux, macroéconomiques du marché (quantités, prix). L'Organisation Commune des Marchés (OCM) pour le secteur des fruits et légumes (1972) semble particulièrement être animée par cette philosophie. Pour régulariser le marché, elle met en place trois séries de mesures : édicition de normes de qualité des produits, mise en place d'Organisations de Producteurs (OP) pouvant bénéficier d'aides publiques et auxquelles les adhérents ont obligation d'apporter leur production, et enfin institution de procédures de retraits pour gérer les épisodes de crises de marché. Les OP jouent un rôle pivot dans cette OCM, dans la mesure où, sans elles, le morcellement de la production ferait que le marché ne pourrait fonctionner. Elles jouent à la fois un rôle d'homogénéisation de l'offre et d'équilibrage des relations d'échange entre l'amont et l'aval des filières, qui voit la montée en puissance de la grande distribution. De sorte que l'OCM porte une équivoque, que ses réformes ultérieures n'ont pas dissipé¹⁷, entre organisation de la production et concentration de la mise en marché. Pour régulariser le marché, on cherche à concentrer la mise en marché pour créer un rapport de force équilibré entre offre et demande. Le raisonnement implicite veut que plus les OP seront concentrées et canaliseront une part importante de la production, plus le marché sera favorable aux producteurs. La concentration de la mise en marché offre théoriquement un pouvoir de négociation plus important aux OP. Mais en favorisant la concentration de l'offre, ne favorise-t-on pas paradoxalement l'hégémonie de la grande distribution ? En effet, la concentration en vue de la négociation avec la grande distribution tend à faire de celle-ci un interlocuteur unique et appelle à une simplification des circuits commerciaux. Dans une telle évolution, les propriétés des fruits et légumes (périssabilité, saisonnalité) deviennent un handicap pour l'offreur, le temps jouant toujours à son détriment. De ce point de vue, une bonne organisation des marchés ne devrait-elle pas favoriser, autant que l'équilibrage des paramètres macroéconomiques par la concentration de l'offre, la pluralité et la souplesse des circuits commerciaux ou encore, la diversité des services associés au produit¹⁸ ? Plus généralement, ne devrait pas concevoir l'organisation des marchés non seulement comme un travail de régularisation globale des prix, mais aussi comme un effort pour mettre en place des circuits, concevoir des sites, canaliser des flux, et penser l'articulation, la complémentarité entre différents circuits ?

¹⁷ Antoine DE RAYMOND, *En toute saison, le marché des fruits et légumes en France*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2013 ; Sophie DUBUISSON-QUELLIER, Mireille NAVARRETE et Jean PLUVINAGE, « Les organisations de producteurs au cœur de la valorisation de la qualité des fruits. Une diversité de stratégies en Rhône-Alpes », *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 2006, n° 292, p. 18-34.

¹⁸ Cécile PRALY et Carole CHAZOULE, « Les circuits de proximité en fruits, une économie de la variabilité complémentaire de l'expédition », *Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, 2013, vol. 94, n° 1, p. 39-64.