

Evolution de la distribution de fruits et légumes frais dans les pays industriels. Quel modèle?

Rastoin F.

in

Lauret F. (ed.).

Les fruits et légumes dans les économies méditerranéennes : actes du colloque de Chania

Montpellier : CIHEAM

Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 19

1992

pages 167-171

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI920823>

To cite this article / Pour citer cet article

Rastoin F. **Evolution de la distribution de fruits et légumes frais dans les pays industriels. Quel modèle?**. In : Lauret F. (ed.). *Les fruits et légumes dans les économies méditerranéennes : actes du colloque de Chania*. Montpellier : CIHEAM, 1992. p. 167-171 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 19)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

Evolution de la distribution de fruits et légumes frais dans les pays industriels. Quel modèle ?

Françoise RASTOIN

Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes (CTIFL), Paris (France)

Abstract. *Changes in fresh fruit and vegetable distribution in industrialized countries: Toward a single model? Changes in marketing and distribution systems for fresh fruit and vegetables in the Mediterranean countries are analyzed. Differences are explained according to the specific features of each country and its trade activity. The requirements, importance, and risks of these changes are discussed.*

Résumé. Analyse composée de l'évolution des systèmes de commercialisation-distribution des fruits et légumes frais dans les pays méditerranéens. Explication des différences en fonction des caractéristiques de chaque pays et de leur insertion dans les échanges. Exigences, intérêt et risques des évolutions en cours.

Mots clés. Fruits – Légume frais – Mise en marché – Distribution – Circuit de commercialisation – Termes de l'échange – Pays industriels.

Introduction

Comment faire parvenir un produit alimentaire du lieu de production jusqu'au consommateur ? Tel est le problème à résoudre dès que le stade de l'autarcie généralisée est dépassé dans un pays, c'est-à-dire à peu près dans toute économie, industrialisée ou pas. La solution est particulièrement complexe dans le cas des produits frais, non transformés et, en général, non stockables et rapidement dégradables.

En fait cette question présente un double aspect :

- comment acheminer physiquement le produit ?
- comment répartir la valeur du produit, ou plus exactement comment rémunérer le travail de chacun, et à quel coût pour le consommateur ?

Les réponses sont diverses et évolutives. Certains traits communs semblent apparaître dans les pays développés, mais les modes de commercialisation sont, en fait, le reflet de « systèmes » économiques, qui dépendent eux-mêmes des facteurs géographiques, historiques, économiques et socio-culturels propres à chaque pays.

I. – Les tendances générales de la commercialisation de fruits et légumes frais dans les pays industrialisés

- Traditionnellement, l'économie de ce secteur est largement marquée par une séparation des différentes fonctions : production – groupage pour vente en dehors de la zone – achat pour revente dans une autre zone ; quelquefois même reventes successives et distribution par des canaux multiples et plus ou moins spécialisés. On citait ainsi au Mexique, il y a peu, l'existence d'une douzaine d'intermédiaires entre le producteur de tomates, et l'arrivée de cette tomate sur un marché villageois des environs de Mexico.

Souvent, dans ce cas, le produit voyage en vrac ; des catégories se distinguent mais de façon empirique. Pour garder un prix accessible au consommateur, chaque intervenant prélève une rémunération modeste. Quant au producteur, la valeur de son travail dépend de l'état de pénurie – ou d'abondance – du produit sur le marché à un moment donné. Dans ce système, la parcellisation des opérations va avec une absence généralisée d'informations sur l'état du marché, ce qui favorise naturellement celui qui en dispose, même de peu, c'est-à-dire en général le négociant.

- Ce type d'équilibre s'est trouvé remis en question dans les pays les plus industrialisés sous l'influence, notamment, de deux phénomènes puissants :
 - l'augmentation de la productivité qui a fait passer les marchés de la pénurie à l'excédent, permanent ou passager ;
 - l'urbanisation et la motorisation de masse qui ont permis l'implantation de grandes surfaces de vente en dehors du tissu traditionnel. Ce nouveau type de commerce, géré suivant des critères uniquement financiers, indifférent aux anciennes relations commerciales et fort de sa puissance d'achat, exerce désormais sur l'ensemble de la filière fruits et légumes une influence considérable.

Ce mouvement, dont l'importance et la forme varient d'ailleurs suivant les pays, a notamment pour conséquence une diminution du pouvoir de négociation des opérateurs d'amont, producteurs et expéditeurs. De très fortes contraintes leur sont imposées. Tout d'abord, les opérations de triage, calibrage, conditionnement, stockage, en fait toutes les opérations annexes à la production, sont reportées sur le producteur. Celui-ci voit donc son activité s'alourdir, sa marge de manœuvre diminuer puisque son produit doit répondre, en qualité et en présentation, à des critères déterminés par des acheteurs particuliers et puissants. Par ailleurs, des charges financières lui sont imposées comme celles tenant au froid, au référencement, aux ristournes, aux opérations dites « d'appel » ou aux délais de paiement.

Il ne faudrait cependant pas schématiser à l'extrême. Même dans les pays les plus industrialisés, ce capitalisme financier n'est pas toujours aussi puissant qu'en France par exemple. Il prend parfois d'autres formes. L'intensification du capital se manifeste sur le continent américain, par exemple, à d'autres stades que la distribution : à celui de la production par exemple. Des groupes financiers possédant de vastes domaines, ayant incorporé un grand nombre de fonctions et pratiquant une politique de vente appuyée sur une marque, peuvent, dans certains cas, exercer un pouvoir de domination sur le négoce. Pour les fruits et légumes frais, ces cas sont souvent limités à de grands produits (agrumes, pommes...).

- Globalement, et sans vouloir être systématique, on peut dire que la chaîne traditionnelle des fonctions (producteur, expéditeur, grossiste, détaillant) a tendance à se modifier. Les fonctions interfèrent ; les métiers ne se distinguent plus de façon nette. On trouve des producteurs/expéditeurs, des grossistes/détaillants... et tous les cas possibles. L'importance de la technologie (maîtrise du produit, du froid...), et ses conséquences sur la logistique ne sont pas non plus pour rien dans cette évolution. La nature et les initiateurs des investissements changent. On peut en prendre plusieurs exemples. Des exploitations de production sont amenées à capitaliser de façon importante pour des raisons de rationalité technique (chambres froides, chaînes de conditionnement), ce qui accroît leurs charges financières et leur fragilité. Il est à noter que ce phénomène n'existe pas en grande culture où seul le capital foncier non amortissable reste prédominant. Il est en revanche essentiel dans les cultures dites « spécialisées ».

Le niveau de l'expédition (dont le rôle était de grouper, conditionner, transporter, répartir) – et parfois celui aussi de l'importation – se trouve en revanche partiellement dépouillé de ses prérogatives, sauf à prouver l'utilité de son rôle d'intermédiaire entre les zones de production et les acheteurs répartiteurs/vendeurs. Ainsi, les grands acheteurs des pays importateurs, comme les chaînes allemandes ou britanniques, s'ils peuvent en effet s'adresser directement aux producteurs français ou étrangers, ne le font pas toujours. Les spécificités du marché des fruits et des légumes frais (diversité

des produits, des provenances et des qualités, de la périssabilité), laissent à certaines formes classiques du négoce leur chance, à condition néanmoins qu'ils assurent le service demandé, notamment la mise à disposition de quantités importantes, homogènes et de qualité constante.

- Ces mêmes nécessités reposent la question du rôle des marchés physiques (au cadran ou pas) dans les zones de production. Le rassemblement de la marchandise sur un lieu où se rencontrent acheteurs et vendeurs a, dans une économie traditionnelle, le double rôle de lieu d'approvisionnement et de formation du prix.

Si les circuits courts se développent, ils réduisent les quantités de marchandises offertes d'une part. D'autre part, la multiplicité des acheteurs, nécessaire à la formation d'une véritable cotation représentative, n'est plus assurée. Le rôle des marchés physiques de production diminue alors naturellement. Là encore, leur survie est liée à leur capacité de retenir un nombre suffisant de producteurs et de négociants, comme par exemple les *veillings* des Pays-Bas, capacité, il est vrai, soutenue dans ce pays par une réglementation assez contraignante.

Ce tableau n'est tracé qu'à grands traits, mais ces traits semblent bien se retrouver – d'une façon ou d'une autre – dans les principaux pays industriels. Cependant, les phénomènes de distribution ne sont qu'un des aspects de l'organisation économique globale et de la politique alimentaire, implicite ou explicite, de chaque pays ou groupe de pays.

II. – La diversité des solutions et des problèmes suivant la situation particulière des pays

Devant cette évolution, on est naturellement tenté de porter un jugement en terme d'« efficacité » sur les systèmes actuels de distribution des fruits et légumes frais. Une telle approche n'a de signification qu'assortie de la définition d'objectifs. Et ceux-ci dépendent essentiellement des situations et des systèmes économiques spécifiques à chaque pays. Ainsi, les formes de distribution diffèrent-elles, malgré des « tendances lourdes » identiques, puisqu'elles sont supposées répondre à des objectifs différents ou refléter des états de fait différents ? A titre illustratif, on peut proposer deux oppositions :

- celle entre pays de tradition rurale et pays de tradition industrielle ;
- celle entre pays presque exclusivement exportateurs et ceux disposant d'un large marché intérieur.

□ **Dans le premier couple**, illustré par la France et la Grande-Bretagne, le problème de la première mise en marché, inexistant en fait pour l'un, a pris pour l'autre des allures de guerre de religion.

Dans le contexte britannique, les importateurs et les grandes chaînes de distribution alimentaire, implantées de longue date, ont poursuivi au cours des dernières années une politique de qualité et de recherche de fournisseurs répertoriés, agréés, contrôlés et suivis. Pour les fruits et légumes, la concurrence de la production intérieure est faible. Le marché est largement orienté par les consommateurs urbains dont les goûts se diversifient sous l'effet de l'élargissement permanent des approvisionnements. La logistique routière importante depuis toujours, assure une distribution sous froid, sans problème majeur, distribution d'ailleurs initiée et entraînée par les produits laitiers frais dont la consommation a toujours été importante en Angleterre. On voit simplement diminuer le rôle des marchés de gros, au bénéfice des importations et des achats directs.

En France – et il en est sans doute de même dans la plupart des pays méditerranéens – les producteurs et la défense de leur revenu a, jusqu'ici, pesé lourd dans la politique de la filière des fruits et légumes. Aussi, les modalités des opérations appelées de façon significative, car relativement peu utilisée ailleurs, de « première mise en marché » a revêtu une importance particulière. Il s'agit en fait, pour les

producteurs, de peser sur la détermination du prix, alors même qu'ils ne sont pas forcément en position de force sur le marché, mais du seul fait qu'ils détiennent le produit. Les formes coopératives ont voulu être une réponse ; les marchés au cadran, avec passage plus ou moins obligatoire comme aux Pays-Bas, en sont une autre. Mais, dans un cas comme dans l'autre, l'important se situe au-delà, ou à côté, des formes juridiques : il faut peser sur l'acte de vente.

Dans les relations traditionnelles, le conflit se résolvait par le marchandage, entre opérateurs liés personnellement par des relations complexes. Désormais, il s'agit souvent de se grouper – sous une forme ou sous une autre – et les solutions sont multiples : cadran, producteurs groupés autour d'un expéditeur, producteurs groupés vendant directement, coopératives, etc. Le tissu de relations commerciales est donc complexe, et la lutte pour une répartition jugée équitable de la plus-value très âpre. L'irruption de la grande distribution n'a fait qu'accroître cette âpreté. Cette situation est, en fait, le reflet d'un pays dont les productions légumières et fruitières sont importantes et très diverses, réparties du Nord au Sud avec des calendriers complexes, et des contextes historiques et sociologiques différents.

Sur le marché national, une telle situation représente un tissu d'entreprises et d'emplois dont la destruction serait sans doute grave pour certaines régions. En revanche, il n'est pas sûr qu'elle présente les meilleurs atouts pour se placer sur les marchés extérieurs. Elle ne garantit pas toujours les conditions nécessaires à la réussite : quantités suffisantes, agrée sévère, pour une qualité constante.

□ **Deuxième couple** : Le cas de la Nouvelle-Zélande est exemplaire d'un pays pour qui l'exportation est une nécessité vitale : trois millions d'habitants et un commerce extérieur dont les quatre premiers postes, à l'exportation, sont des denrées agricoles (bois, laine, viande, pomme). Comment pourrait-il avoir la même organisation qu'un pays fortement peuplé ? Il s'est vu dans l'obligation de développer une véritable stratégie nationale d'exportation qui, pour la pomme par exemple, a suscité la création d'un *board*, organisme para-public, acheteur exclusif de toute la production, et pour le marché intérieur, et pour l'exportation. Comment, en effet, espérer pouvoir se placer sur le marché mondial en laissant se multiplier les opérateurs, alors que la situation géographique et la relative faiblesse des capacités de production sont des handicaps ? De plus, cette place dans la commercialisation, qui donne au *board* le rôle d'exportateur pour l'étranger et de grossiste pour le marché national, ne peut se dissocier d'une action énergique au niveau des producteurs. Les techniciens du *board* préconisent les variétés et les modes de culture, et surtout le paiement à la qualité se révèle drastique pour éliminer les produits qui ne correspondent pas aux besoins des marchés extérieurs.

L'exemple est un extrême, mais le même impératif de l'exportation – étendu dans leur cas à la réexportation – a entraîné les Pays-Bas à organiser un système d'appui technique à la production, d'agrée à la qualité, et de concentration de l'offre par les *veillings*. Il est intéressant de noter que – dans ces deux cas – les prix des fruits et légumes à l'intérieur du pays sont en général plus élevés – et la qualité moins bonne – que ceux des produits exportés.

C'est souvent l'inverse lorsque le pays dispose d'un large marché intérieur. L'Espagne, l'Italie, traditionnellement gros consommateurs, ont jusqu'ici largement maintenu un réseau complexe de distribution permettant l'irrigation des commerces de proximité. Là, coopératives et regroupements divers trouvent leur place ainsi que les marchés physiques, aussi bien dans les zones de production que dans celles de consommation. La diversité des produits reste plus grande qu'ailleurs. Une certaine « culture alimentaire » donne aux fruits et légumes frais une importance particulière dans la cuisine. Les nouvelles formes de distribution, très banalisantes et uniformatrices n'ont pas encore laminé ces différences. Le feront-elles forcément ?

Cependant, là-aussi, les nécessités de l'exportation imposent des initiatives particulières et des entreprises, souvent à gros capitaux, pouvant mener une politique européenne si ce n'est mondiale. Mais l'Italie par exemple, dont la vocation en matière d'exportation agricole paraissait primordiale à une certaine époque, n'a pas finalement joué tout le rôle prévu. Dans ce cas, comme d'ailleurs dans certains pays d'Amérique du Sud notamment, la distribution paraît à double vitesse : d'une part des exportateurs

qui prennent souvent la forme de sociétés capitalistes, possédant souvent des domaines et, d'autre part, le réseau plus traditionnel mais efficace de distribution pour l'approvisionnement intérieur. Cet état de fait n'est-il que provisoire, où ne correspond-il pas plus probablement à la double vocation de ces pays : exportateurs, mais avec une population nationale importante et croissante ?

Ainsi, et pour simplifier, au risque de caricaturer, on peut dire que le marché, très fluide et très libéral des fruits et légumes, reflète des politiques et des choix exprimés ou implicites. Dans cette mesure, les situations sont très différenciées – même dans les pays industrialisés. Y a-t-il néanmoins une évolution tendancielle commune, sorte de modèle final vers lequel s'orienteraient les appareils de distribution de tous les pays ? Il serait peut-être un peu simple, dans ce domaine, de prolonger les tendances et de trancher.

En revanche, la situation des appareils de distribution « les plus avancés » peut inspirer quelques remarques, et peut-être attirer l'attention sur quelques contraintes :

- les progrès de la technologie, et les exigences plus ou moins claires des consommateurs, entraînent le secteur des fruits et légumes frais vers des exigences accrues d'investissements (froid, emballage, transport, plate-forme d'éclatement). A cela peut s'ajouter dans l'avenir les exigences de protection de l'environnement et d'écologie dont les retombées sont difficiles à apprécier. De toute façon, cette situation relativement nouvelle fragilise certains maillons de la filière et impose une politique des investissements.
- l'appareil de commercialisation – même s'il est tenté d'ignorer les contraintes des producteurs – ne peut longtemps en être indépendant. Les structures d'exploitation et le niveau technique, et plus généralement la formation des agriculteurs, ont une influence considérable sur l'évolution des circuits commerciaux. Il est parfois un peu tard – et ils ont disparu – quand on le constate.
- l'apparition de formes de capitalisme financier aussi bien au niveau de la production que de la distribution, modifie les règles du jeu. Par définition apatride, elles peuvent entraîner une dislocation du tissu traditionnel de production et de négoce, même si, à première vue, le marché des produits frais paraît moins propre à ce phénomène que ceux des produits industriels.

Certes, le consommateur peut, au total, y trouver son compte. Encore faudrait-il savoir à quel coût économique global.

