

B. Typologie des marchés

Les marchés sont généralement regroupés en 3 familles : les marchés au comptant, les forward marchés (marchés à livraison différée) et les marchés à terme. Il faut cependant ajouter à cette typologie les marchés de gré à gré, les marchés aux enchères (marchés au cadran) ainsi que les autres types de vente (adjudication, appel d'offres...)

1. Le marché au comptant

Un marché est un lieu de rencontre et de confrontation de l'offre et la demande. De cette confrontation, découle un prix d'équilibre, le prix de marché. Ce prix est donc défini à l'issue de la négociation entre l'acheteur et le vendeur. Ceux-ci s'échangent le titre de propriété contre la somme convenue. Le produit est généralement disponible sur la place du marché mais parfois, pour plus de commodité, l'estimation se fait à l'aide d'un échantillon représentatif ou d'un descriptif détaillé de ses caractéristiques. **Un contrat à livraison immédiate intervient lorsque le produit est réglé et livré au moment de la négociation.** Par contrat, on entend un accord entre deux parties sur l'échange d'un produit à un prix déterminé après s'être mis d'accord sur la quantité, la qualité, les conditions de livraison, et le prix du produit.

2. Le marché à livraison différé (forward contracts)

Le temps est ici pris en compte dans les échanges. Il apparaît tout d'abord utile aux opérateurs de négocier les termes de l'échange avant de le réaliser. En effet, en dehors du prix, les contrats doivent préciser de nombreux éléments techniques comme les moyens de transport, la qualité requise, les modalités de paiement et surtout les procédures à suivre en cas de litige. Par ailleurs et pour des raisons de risque, certains producteurs ne se décident à lancer des fabrications qu'avec l'assurance de débouchés précis. Les contrats à livraison différée répondent à ces attentes. Ils constituent un moyen de coordination des opérateurs en séparant dans le temps la négociation commerciale de la livraison physique du produit. Un vendeur s'engage à livrer une quantité donnée de marchandise à un acheteur, à une date future, date à laquelle le règlement sera réalisé. Le règlement est effectué sur la base d'un prix fixé dès la négociation. Un producteur de colza a donc la possibilité de bloquer sa marge en vendant à un prix fixé avant la récolte pour livraison différée (c'est la politique généralement pratiquée par les coopératives céréalières).

3. Les marchés de gré à gré

a. Caractéristiques et fonctionnement

Le marché de gré à gré est un marché non réglementé.

Un *marché de gré à gré* ne s'appuie sur aucune structure : les transactions sont effectuées entre deux opérateurs sur des produits émis librement (ou presque).

Le marché réglementé, lui, repose sur des institutions qui réglementent les émissions et les transactions, organisent la cotation et le dénouement des opérations à l'aide d'un ensemble d'outils.

Dans un marché de gré à gré, la transaction se déroule entre un producteur (vendeur) et un expéditeur ou un grossiste (acheteur). Lorsqu'il n'y a pas de mention particulière concernant la marchandise, la cotation s'applique à un produit propre, non calibré, présenté en vrac, éventuellement dans l'emballage de récolte, et présent sur le lieu de transaction. La présentation des produits se fait toutefois maintenant, à des niveaux d'élaboration plus poussée; la cotation est alors accompagnée des précisions nécessaires à la bonne définition du produit.

Le marché de gré à gré suppose un contact direct avec les producteurs qui proposent des produits de qualité (dans le cas de l'oie et du canard, la plupart des producteurs gavent traditionnellement de petits lots d'animaux, au maïs blanc en grain entier et assurent eux-mêmes l'abattage à la ferme dans des locaux agréés par la Direction des Services Vétérinaires) et certains services (service de découpe, fiches de recettes...).

Ce marché a des caractéristiques spatiales (présent dans un lieu, par exemple les halles) et temporelles (la régularité des ventes, chaque matin ou trois fois par semaine). Les marchés de gré à gré offrent l'avantage de s'adapter aux besoins spécifiques de chaque opérateur, ce que ne peuvent faire les produits négociés sur des marchés organisés qui se caractérisent, eux, par une très grande standardisation.

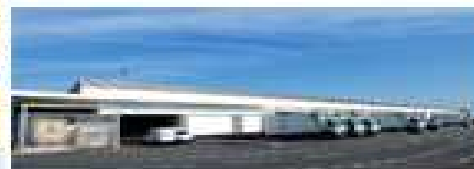
b. Illustration par le Marché d'Intérêt National (MIN) de Vivy

Depuis 1967, le Marché d'Intérêt National (M.I.N.) de Vivy est une station fruitière et légumière où 6 950 tonnes de produits sont échangées représentant un chiffre d'affaires de 6 459 000 € répartis entre : un marché de production de gré à gré (2390 t, 111 producteurs) , une prestation d'entreposage frigorifique réalisée par la SOMINVAL (1505 t) , des entreprises d'achat/vente spécialisées en fruits et légumes (3055 t)

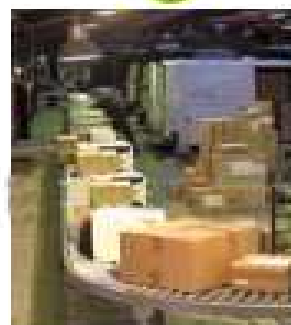
Le marché de gré à gré est un lieu d'échange entre 111 producteurs et 20 acheteurs. Il a lieu du lundi au vendredi de 13h 45 à 15h00. Il est géré par la Sominval. Cette dernière organise, administre et anime le marché de production de Vivy. Elle propose également ses services en matière de chambres froides, de fournitures et produits d'emballage pour les fruits et légumes. 2390 t ont transité par le marché en 2010, soit une gamme de plus de 50 produits. Les produits leader du marché de gré à gré sont les suivants : Topinambour (496t), radis (360t), navet botte (258t), carotte botte (150t), panais (128t), asperge (93t). Ces produits représentent 62% des quantités commercialisées sur le marché de gré à gré.

Pavillon des fruits et des légumes

Pavillon des produits carnés



Logistique gros et petits colis



Entreposage

L'accès au MIN est réservé aux professionnels

Pour les professionnels, des cartes d'accès sont délivrées sur présentation de toutes pièces légales justifiant d'une activité professionnelle liée aux métiers de bouche. Cette carte doit obligatoirement être apposée sur le pare brise des véhicules côté conducteur. Elle facilite la reconnaissance des véhicules lors du passage au poste de contrôle. A VIVY, un droit d'entrée est perçu au poste de contrôle de 13h45 à 15h00

Les entreprises désirant obtenir la concession d'un emplacement, d'un magasin ou d'un entrepôt sur le marché, ou occuper des bureaux, peuvent s'adresser au service Commercial de la SOMINVAL.

Tous les acheteurs doivent posséder une carte d'acheteur individuelle. Cette carte est le passeport pour tout achat dans l'enceinte du MIN et doit être présentée à toute réquisition des agents de la Sominval ou toute demande des vendeurs.

La SOMINVAL et le Service des Nouvelles des Marchés (SNM) présentent quotidiennement les prix de vente des produits vendus sur le MIN. Sont affichés les cours de Nantes, Angers marché, Vivy, Angers expédition. Le SNM a pour mission de collecter et de diffuser des informations concernant les marchés agricoles dans le but d'en assurer la plus grande transparence, condition nécessaire à une juste pratique de la concurrence.

Des périmètres de référence ont été institués par le Décret du 26 novembre 1962. Les limites du périmètre du MIN du Val de Loire sont : Les 7 cantons d'Angers et le canton des Ponts de Cé, La commune de Vivy. A l'intérieur de ce périmètre, il est interdit d'exercer tout commerce autre que de détail ou toute opération accessoire en découlant portant sur les produits suivants qui doivent être obligatoirement commercialisés dans le MIN (les fruits, légumes et champignons frais, les poissons frais, crustacés, huîtres, coquillages, escargots et oursins, les beurres, œufs et fromages autres que fromages frais).

4. Les marchés aux enchères (marché au cadran)

Les marchés au cadran se sont constitués autour des groupements de producteurs, désireux d'organiser la mise en marché de leurs produits.

Les marchés au cadran concernent aussi bien les légumes et les fleurs (marché de Saint Pol de Léon installé en 1961 en Bretagne, marché de Barfleur crée en 1970 dans le département de la Manche) ; que des produits comme le porc (marché de Plérin en Bretagne) ; le Charolais et l'agneau (marché de Moulins Engilbert dans le Morvan) ; le canard et l'oie (marché de Monfort dans les Landes) ; le broutard (marché de Guerlesquin en Bretagne) ; le veau (marché de Saint Pierre sur Dive dans le Calvados)...

Certains ont souhaité aller plus loin en procédant à la commercialisation de leurs produits (c'est l'apparition des coopératives).

Les marchés au cadran se distinguent des marchés de gré à gré par plusieurs points :

- la majorité des vendeurs sont des éleveurs, des producteurs
- le marché et les acheteurs ont une estimation des apports avant le jour du marché
- le marché édite les factures du vendeur et de l'acheteur. Bien qu'il ne soit jamais propriétaire du produit (animal, légume) c'est lui qui paie le vendeur et perçoit le montant de la vente de l'acheteur. Le marché gère la trésorerie et prend les risques financiers à la place du vendeur.
- le marché est responsable du produit entre le moment où il est apporté par le producteur (éleveur) et pris en charge par le négociant.
- les ventes sont anonymes

a. Un marché sûr et clair

-Une transaction sur un marché au cadran se fait entre un producteur faisant partie de l'organisation économique et un acheteur agréé par l'organisme gestionnaire du cadran ; cet acheteur est le plus souvent un expéditeur.

- Le prix affiché au cadran est réputé prix « marchandise nue, hors taxe » sauf indication spéciale. La marchandise conditionnée est facturée à l'acheteur au prix cadran augmenté du coût du conditionnement et des prestations de service assurées par l'organisme gestionnaire. Le producteur est réglé d'un montant égal au prix cadran moins les frais divers (fonctionnement, péréquation,...).

- Le marché au cadran, au travers de la loi de l'offre et la demande, garantit l'anonymat des transactions grâce à la vente avec pupitres électroniques. Ce système est proche de la concurrence parfaite (avec égalité de traitement). Le système informatif est évolutif et s'adapte à la réglementation agricole (notamment sur la traçabilité).

- Le paiement s'effectue au comptant et est garanti pour les éleveurs. Les acheteurs peuvent opter pour le paiement différé, ils doivent obligatoirement garantir un règlement de leurs achats par une caution bancaire ou par un chèque de banque.
- Dans le cas d'animaux, la pesée est effectuée devant le public avant l'entrée sur le ring de vente. Un panneau lumineux affiche dans la salle la traçabilité des animaux (âge, catégorie, droit à prime, provenance, poids réel, prix unitaire, prix au kg, nombre d'animaux).

b. Un marché contrôlé et organisé

- Les sociétés gestionnaires des marchés au cadran sont des Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole (SICA) ou des sociétés anonymes coopératives à capital variable. Ce sont toujours des groupes de producteurs ou d'éleveurs qui sont à l'initiative de ces structures. Les bâtiments et les terrains ont été financés par des dotations des professionnels, des prêts et des subventions obtenus auprès des collectivités territoriales, des organisations institutionnelles agricoles et européennes. Les coopérateurs ou les actionnaires des marchés au Cadran sont à la fois des producteurs, des commerçants...Il est obligatoire d'être coopérateur pour vendre ou acheter des produits sur le marché au Cadran.

- Chaque vente est assortie de documents d'accompagnement des produits contrôlés avant l'accès au marché. Dans le cas d'animaux, ces documents doivent être conformes aux exigences en vigueur (correspondance entre l'édition du passeport et l'attestation sanitaire du bovin).

- Le marché au Cadran prend en charge les animaux de leur entrée sur le marché jusqu'à leur embarquement en fin de foire (vérification de leur état sanitaire et de leur étiquetage). Une commission de litige composée de deux administrateurs désignés à tour de rôle selon un calendrier, assure la sécurité des hommes et des animaux. Une équipe de 12 personnes veillent au bon fonctionnement du marché au Cadran.
- La mise à disposition des annonces par catégories (animaux), lots (légumes)... s'effectue par l'intermédiaire de cotations internet et du 3614 CG 18. Le marché communique aux acheteurs, par fax et chaque fin de semaine, les effectifs et quantités prévus. L'évolution des réglementations sanitaires est diffusée régulièrement aux différents adhérents du marché.

c. Les avantages du marché au Cadran

-Le marché au Cadran permet de regrouper l'offre et la demande dans le temps et dans l'espace, offrant aux acheteurs une économie substantielle des frais d'approche, donc de la compétitivité.

- Dès la transaction établie, le vendeur obtient son relevé d'opérations et le chèque de sa vente sans être contraint d'attendre la fin du marché.

- Il n'y a pas d'obligation pour les adhérents de commercialiser un quota d'animaux.

-L'accès au marché est entièrement gratuit.

-Le marché au Cadran introduit un système d'enchères électronique progressives, de nombreux pupitres sont disponibles pour les acheteurs avec rotation possible en fonction de la catégorie ou du lot de produits.

- L'efficacité de ce système de mise au marché repose sur 4 grands principes ;

1° la transparence et la rapidité des transactions (rapidité de la mise à disposition de l'information aux différents acteurs, rapidité de circulation du produit...);

2° normalisation et contrôle de la qualité ;

3° centralisation des paiements ;

4° solidarité pour la défense du prix en période d'excédents (la centralisation des paiements, qui est une garantie pour les producteurs, permet de gérer les éventuels déséquilibres du marché par un système de caisse de péréquation.

→ *Le marché du Chou-fleur de Saint Pol de Léon (enchères dégressives)*

La SICA est le 1^{er} groupement français de producteurs de légumes, de producteurs de fleurs et de plantes d'ornement. Elle regroupe 1100 exploitations familiales et compte près de 20 000 hectares. On compte près de 295 000 tonnes de légumes (chou-fleur, pomme de terre, artichaut, tomate, endive, échalote, laitue...) dont 40% à l'export, 25 millions de tige de fleurs, 7 millions de plants de pépinières et 4 millions de plantes fleuries et à massif. Chiffre d'affaires 2010 : 220 millions d'€.

Le chou-fleur est un légume frais, très frais ; sa production ne peut pas se planifier (plantation en juin-juillet-août, première récolte en septembre). Toute la filière doit donc s'organiser autour de ce constat. Les enjeux ? Le produit doit arriver frais sur la table du consommateur ; les prix doivent refléter l'état du marché et, globalement, satisfaire tous les acteurs. Le chou-fleur se décompose en filière standard (100 millions de têtes) ; filière chou-vert (600 000 têtes) et chou-fleur Romanesco (2 millions de têtes).

Pour y répondre, les producteurs de la SICA ont cherché à bâtir une organisation économique forte (1^{er} Groupement français de producteurs de légumes : OP).

A partir du modèle hollandais des enchères dégressives, ils ont imaginé une mise en marché de la totalité de la production par le cadran, qui assure en toute transparence une cotation claire et précise du légume, chaque jour.

C'est au marché au Cadran de Saint Pol de Léon, que l'offre rencontre la demande. Même si les deux tiers des volumes sont exportés, ce marché aux enchères permet d'établir une cotation quotidienne des légumes expédiés au départ de la région.

Une quarantaine de négociants privés (que l'on appelle traditionnellement expéditeurs) sont basés sur la zone légumière. Ils sont habilités à acheter au cadran.

Pour comprendre le fonctionnement du marché au cadran, il suffit de suivre la filière de commercialisation du chou-fleur.

-Les stations de conditionnement de la SICA - gérées par des mandataires indépendants - jouent le rôle de plate-forme technique. Chaque soir, elles accueillent des produits récoltés. Les choux-fleurs, préparés et mis en caisse directement au champ, sont rapidement déchargés.

- Le responsable de la station contrôle la qualité, note les quantités, et rentre les palettes en chambre froide. Le soir même, il transmet par liaison informatique au marché au cadran la liste des lots disponibles, en précisant quantités et calibres.

-Le marché au cadran de Saint Pol de Léon centralise les informations en provenance de toutes les stations. Il établit des catalogues de vente par produits, qui rassemblent toute l'offre du jour. En face de chaque lot numéroté figurent quantité, type d'emballage, calibre, station où le produit pourra être enlevé, jour et heure de disponibilité.

-Dès que la vente commence, chaque acheteur dispose des catalogues, d'une ligne téléphonique et d'un télécopieur, qui lui permettent d'être en liaison constante avec son entreprise et ses principaux clients.

- Lorsqu'un lot est mis en vente, son numéro apparaît sur le cadran, ainsi que la quantité totale à vendre, et la quantité restante.

-L'animateur de la vente propose un prix de départ, qu'il détermine en fonction de la conjoncture. Le prix affiché descend rapidement, jusqu'à ce qu'un acheteur appuie sur le bouton installé sur son pupitre, ce qui signifie qu'il achète le lot au prix affiché.

- Ce système d'enchères dégressives permet une grande rapidité des transactions. Le numéro de l'acheteur apparaît sur le cadran, ainsi que le prix payé. La transparence est totale.

**CHOU-FLEUR
CAT 1 GROS**

14 SPO



Quantité
Totale

15 260

Quantité
Restante

3 020

-Un tel système d'enchères, sans présentation physique des produits, ne peut fonctionner que si les opérateurs sont en confiance.

-Un cahier des charges est discuté chaque année, pour chaque produit, entre producteurs et négociants. Au cours de l'après-midi, le négociant prendra livraison de ses lots dans les différentes stations de conditionnement. Les légumes récoltés la veille seront donc en livraison au cours de la nuit dans les magasins des destinataires.

- Le marché aux enchères de Saint-Pol a été le premier cadran créé en Bretagne en mars 1961. Mais d'autres départements bretons produisent aussi des légumes frais... Les trois marchés, Saint-Pol, Paimpol et Saint-Malo sont aujourd'hui connectés en temps réel.

→ Le marché du charolais de Moulins Engilbert (Enchères croissantes)

Le marché au cadran de Moulins Engilbert est une initiative d'un groupe d'éleveurs qui a décidé en 1983 de créer un marché aux enchères électronique, afin de dynamiser l'activité. Durant l'année 2010, ce sont près de 23 707 ovins (marché du lundi) et 60 676 bovins (marché du mardi) qui ont été regroupés sur le marché au cadran.

ANNEE 2010	PRESENTEES	VENDUS
Ovins	23 707	22 950
Dont agneaux gras	16 558	15 944
Brebis	4 258	4 145
Agneaux laitons	1 230	1 214
Bovins	60 676	54 544
Broutards	22 772	21 230
Vaches	12 196	11 001
Génisses – 2 ans	5 314	4 480
Laitonnes	9 004	8 191

A l'arrivée sur le marché, les apporteurs (95 % sont des éleveurs) doivent amener les passeports des animaux qu'ils comptent vendre au secrétariat du marché. La cohérence entre le numéro IPG et le numéro ASDA est vérifiée. Un numéro de lot est attribué aux animaux apportés. Un lot peut être composé d'un seul animal ou d'autant d'animaux que le souhaite le vendeur. Le passeport reste au secrétariat pour être scanné et une étiquette avec le numéro de lot sera attachée à l'animal. Sur certains marchés, la cohérence du numéro de boucle et du numéro IPG est également vérifiée. Les animaux apportés sont confiés aux bouviers dès leur déchargement dans les parcs.

Ni vendeurs ni acheteurs ne peuvent accéder aux parcs avant la vente des animaux. Les bouviers répartissent les animaux en fonction de leur catégorie (broutard, laitannes, vaches, etc.) puis ceux-ci sont amenés progressivement, dans l'ordre de leur arrivée sur le marché, sur le ring de présentation pour être vendus.

Les apporteurs sont incités à déclarer le nombre et le type d'animaux qu'ils apporteront au prochain marché. Pour un marché du lundi matin, les déclarations peuvent se faire jusqu'au vendredi midi.

Les acheteurs doivent passer au secrétariat pour demander un pupitre (56 pupitres d'achat en salle). Celui-ci leur est accordé s'ils ont fourni au marché une caution bancaire, ou un chèque de banque, voire des espèces. Leur capacité d'achat est limitée par le montant de leur caution.

Le suivi de leurs achats est informatique, ce qui permet de connaître en temps réel le montant de leur en-cours et de réagir immédiatement en cas de dépassement. Les animaux sont pesés puis introduits dans le ring par un bouvier. Le chef des ventes présente le lot, le décrit rapidement et indique le prix de départ des enchères.

La lecture des passeports des animaux et la correspondance de ces numéros avec le numéro de lot permettent d'afficher sur un écran au-dessus du cadran des informations comme la date de naissance des animaux, leur code race, le nombre de primes reçues, etc. A cela s'ajoutent des informations sanitaires ("élevage indemne d'IBR" par exemple) ou commerciales ("élevage BTB" par exemple).

Les acheteurs, installés autour du ring sur des pupitres équipés de boutons reliés à l'ordinateur du chef des ventes, font monter les enchères lorsqu'ils sont intéressés par un lot d'animaux (en appuyant sur leur bouton). Les achats sont anonymes puisque acheteurs et vendeurs sont désignés par des numéros et ne se voient pas.

Lorsque son animal est présenté, le vendeur est à côté du chef des ventes, dans une cabine isolée prévue à cet effet. Quand les acheteurs ont donné leur prix maximum, c'est lui qui prend la décision d'accepter ou de refuser la vente. Si l'éleveur refuse la proposition de l'acheteur, l'animal est invendu. Chaque animal peut repasser deux ou trois fois sur le cadran avant d'être dit "invendu définitif".

Les ventes se font au choix de l'éleveur au kg de poids vif ou à la tête. Chaque vente dure de 30 à 90 secondes. Les plus gros marchés au cadran, pouvant commercialiser jusqu'à 1 000 bêtes, doivent être rapides pour que le marché puisse se tenir en une journée. A Moulins-Engilbert par exemple, les ventes peuvent durer de 6H00 du matin à 16H00 l'après-midi.

Lorsque l'éleveur a vendu son animal, il passe au secrétariat récupérer sa facture et parfois son chèque (le paiement est soit immédiat soit sous 7 jours). De même l'acheteur passe au secrétariat une fois qu'il a fini ses achats. Le marché lui remet sa facture et les passeports des animaux qu'il a acquis. Les animaux sont amenés par les bouviers du marché dans le parc réservé de l'acheteur. Tout le long du marché, des animaux sont ainsi amenés par des éleveurs et emportés par les commerçants.

Le marché au cadran prélève en moyenne (en % du montant de la vente Hors Taxe) : 1,25 % au vendeur et 0,75 % à l'acheteur pour les frais de marché ; 0,25 % au vendeur et 0,05 % à l'acheteur pour la constitution du capital social (jusqu'à 762 €) ; 0,3 € par bovin de frais d'assurance pour pouvoir payer le vendeur en cas d'accident.

Marché au Cadran de Moulins Engilbert Cours du 18/10/2011

Broutards < 200 kg			Broutards 200 à 250 kg		
	minimum	maximum		minimum	maximum
P.u.	550	630	P.u.	650	770
E			E		
U	3.10	3.67	U	2.93	3.18
R			R		
O			O		

→ *Le marché du porc breton de Plerin (enchères dégressives)*

Le marché du porc est organisé autour d'une association (type loi 1901) composée d'un collège « Groupement apporteurs » (au nombre de 15 : AGRIAL (72) , AVELTIS LT (29) , AVELTIS PORAVEN (22) , AVELTIS PIGALYS (29) , AVELTIS PSB (56) , CAM 53 (53) , CAP 50 (50) , CEB (22) , COFIPORC EVOLUTIS (29), COOPAGRI CAPIG (22) ,ELPOR (22) , PORC ARMOR (22) , PORFIMAD (29) , PRESTOR (29) , SYPROPORCS (35)) et d'un collège « Organisations régionales ». Ce marché concerne près de 2250 éleveurs et 9 acheteurs. Il est avant tout circonscrit territorialement : Bretagne, Pays de la Loire et quelques départements limitrophes.

Il s'agit de mettre sur le marché des porcs charcutiers et des animaux de réforme (62 000 porcs commercialisés par semaine). La détermination du prix repose sur la transparence des transactions de l'information. En d'autres termes, la confrontation directe de l'offre et de la demande sur le marché au cadran permet de définir en toute transparence, « le juste prix ».

Le marché du porc breton met à la disposition des opérateurs des données collectées sur le plan régional (nombre de porcs tués, poids des carcasses...), national (prix, activités) et international (prix, part de marché des producteurs européens,...). Ces informations sont indispensables pour avoir une bonne connaissance du marché.

Le prix de chaque lot vendu est influencé par le taux de viande maigre, la taille du lot, l'accès au quai et les facilités d'embarquement (transport), la situation géographique (proximité des abattoirs, nature des axes routiers...).

Le marché ouvre le lundi dès 14 h 30 et le jeudi dès 10 h 30 pour la vente de porcs charcutiers, le jeudi dès 9 h 30 pour la vente des animaux de réforme. Les résultats sont disponibles, dès 17 h le lundi, dès 13 h le jeudi.

Les annonces personnalisées sont collectées par informatique le lundi avant 12 heures, le jeudi avant 10 heures, pour le marché suivant.

Le marché au cadran repose sur un mode de vente bien précis :

- Sur catalogue sans présentation des animaux
- Prix déterminé par enchères électroniques dégressives
- Mode de commercialisation : au classement carcasse, prix de base 56 TMP (à compter du 18.12.2006) départ élevage vers abattoirs contrôlés par UNIPORC OUEST en vif (78% de rendement)
- Ordre de passage des lots déterminé par tirage au sort, pour les premiers lots vendus garantie d'obtenir au minimum le prix moyen du jour.
- 2 enchères possibles par lot.
- Lots refusés à la vente reportés au marché suivant.
- lots invendus sans enchères attribués en fin de séance au prix moyen.



Au mois d'octobre, la forte demande des abattoirs se confirme. Après la hausse de 5 cents jeudi 13 octobre 2011 le cours a augmenté de 1 cent le lundi 17 octobre pour porter le prix de base à 1,372€. La forte hausse au Marché du Porc Breton est résultat de la confrontation de l'offre et de la demande en porcs vivants. La demande mondiale en viande de porc justifie partout des cours du porc plus élevés.



d. Marchés au cadran et droit de la concurrence

Les marchés au cadran étant organisé par des groupements de producteurs, ils peuvent être associés à des ententes illicites du point de vue du droit de la concurrence, c'est tout du moins la décision (n° 05-D-10 du 15 mars 2005) qu'a rendu le Conseil de la concurrence en sanctionnant des pratiques anti-concurrentielles sur le marché du chou fleur de gros de Bretagne.

Saisi en 2001 par la société Kampexport, le Conseil de la concurrence a sanctionné le CÉRAFEL (comité économique régional agricole des fruits et légumes de Bretagne) et plusieurs organisations de producteurs : la SICA (société d'investissements et de coopération) de Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT (Union des coopératives de Paimpol et Tréguier), la SIPEFEL (société d'intérêt professionnel des producteurs de fruits, légumes, bulbes et fleurs d'Ile et Vilaine) pour avoir mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles sur le marché de gros du chou-fleur de Bretagne, pour un montant cumulé de 45 000 euros.

A l'époque des faits, la France était le deuxième producteur européen de choux-fleurs. La Bretagne représentait 75 % de la production nationale. Entre 50 et 60 % des choux-fleurs étaient exportés vers l'Allemagne, la Grande-Bretagne et les Pays-Bas, ce qui confère une dimension européenne à cette affaire.

→ Les modalités de commercialisation du chou-fleur en Bretagne

La filière du chou-fleur est structurée autour d'organisations de producteurs reconnues par les pouvoirs publics. En Bretagne, il s'agit de la SICA Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT et de la SIPEFEL, organisations implantées sur les trois départements Finistère, Côtes d'Armor et Ille-et-Vilaine. Centralisant plus de 90 % de la production, ces organisations se retrouvent au sein du même comité économique régional, le Cerafel.

Le principal système de mise en marché du chou-fleur breton est le marché au cadran (marché aux enchères dégressives). Pour y avoir accès, les négociants-expéditeurs doivent être agréés. Plus de 90 % des volumes de choux-fleurs produits dans la zone économique du Cerafel, sont écoulés par l'intermédiaire des trois marchés de Saint-Méloir-des-Ondes, Saint-Pol-de-Léon et Paimpol, lesquels sont respectivement gérés par la SIPEFEL, la SICA Saint-Pol-de-Léon et l'UCPT.

Le Cerafel a également organisé un double système de contractualisation (contrats frais et contrats industriels) permettant de commercialiser une certaine quantité de choux-fleurs à un prix fixé plusieurs mois à l'avance. Mis en place à partir de 1998-99, des contrats tripartites (organisation de producteurs, négociants-expéditeurs agréés et destinataires) étaient supposés prévenir les risques de fluctuation excessive des cours au cadran.

→La plainte de la société Kampexport

La société Kampexport a une activité d'import et d'export de fruits et légumes. Elle exporte principalement vers l'Allemagne et le Bénélux et s'approvisionne essentiellement sur les marchés contrôlés par le Cerafel. Une part importante de son chiffre d'affaires est réalisée grâce à l'exportation de choux-fleurs. Dans sa saisine, Kampexport dénonçait la mise en place, dans les « contrats frais », de quotas pour les quantités de choux-fleurs pouvant être commercialisées, entravant, selon elle, son développement économique. Par ailleurs, l'enquête administrative a permis au Conseil de s'autosaisir d'un certain nombre d'autres pratiques mises en œuvre sur le marché de gros du chou-fleur breton.

→ Des conditions d'accès aux marchés au cadran abusives

Les marchés au cadran contrôlés par des organisations de producteurs membres du Cerafel sont incontournables pour les négociants-expéditeurs tels Kampexport. Dans son analyse, le Conseil a souligné que **les conditions d'agrément à ces marchés au cadran** gérés par la SICA Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT et la SIPEFEL, avaient déjà été relevées et condamnées par la Commission européenne en 1977 (*décision 78/66 du 2 décembre 1977*) ; elles contiennent en effet une obligation d'achat exclusif sur les marchés contrôlés par le Cerafel ; une obligation de posséder un magasin de conditionnement dans la zone du marché au cadran ; une obligation de n'acheter, travailler et expédier que pour son propre compte.

Ainsi, loin de constituer un marché à terme, les «contrats frais», comme les «contrats industrie» dissimulaient, en fait, un procédé de subventionnement d'une partie de la clientèle pour la dissuader de s'approvisionner sur d'autres marchés, notamment italien et espagnol.

Les prix artificiellement bas des contrats attirant plus de demande qu'il n'était possible d'en subventionner, le Cerafel a complété sa pratique par des règles de rationnement de la demande et de contrôle de la destination finale des choux-fleurs subventionnés afin d'empêcher les bénéficiaires de ces contrats de les revendre sur le marché libre. Enfin, pour les « contrats industrie », le Cerafel a mis en place des primes de fidélité visant à dissuader les acheteurs de ces contrats de diversifier leurs sources d'approvisionnement.

Ainsi, le Conseil a estimé que les modalités des contrats frais et industrie traduisaient la mise en place d'un système de gestion de la quantité de choux-fleurs subventionnés, impliquant : la fixation d'un prix artificiel ; la gestion de la pénurie de la subvention, laquelle était limitée, par le plafonnement des quantités disponibles et la prédétermination des acheteurs bénéficiaires ; un contrôle des débouchés permettant de s'assurer que les acheteurs subventionnés correspondaient aux acheteurs sélectionnés.

En instaurant ces contrats, le Cerafel a mis en œuvre des pratiques contraires aux dispositions de l'article 81 du Traité et L. 420-1 du code de commerce.

Or, ces pratiques contreviennent aux dispositions des articles 81 du Traité (TUE, 2008) et L. 420-1 du code de commerce, en ce qu'elles permettent de limiter d'empêcher ou de contrôler l'accès de nouveaux expéditeurs aux ventes aux enchères bretonnes.

→La détermination arbitraire des prix et la présence de clauses anticoncurrentielles dans les « contrats frais » et « contrats industrie »

Les « contrats frais » devaient constituer un moyen de régulation du marché du chou-fleur breton en période d'apports excessifs, en permettant aux opérateurs de souscrire des engagements d'achats à terme de quantités données à des prix fixés par avance. Les « contrats industrie » avaient le même objet en permettant aux industries de surgélation de s'approvisionner en période d'apports abondants.

Dans son analyse, le Conseil a souligné que ce genre de contrats peuvent être considérés comme proconcurrentiels, à condition qu'ils résultent d'une libre confrontation d'offres et de demandes à terme et qu'ils reflètent des conditions de marché. Or tel n'était pas le cas en l'espèce : (i) en premier lieu parce que le Cerafel fixait arbitrairement le prix et les quantités susceptibles de faire l'objet de ces contrats, puis choisissait d'en faire bénéficier certains négociants afin de les retenir sur le marché du chou-fleur breton ; (ii) en second lieu parce que le prix payé par l'acheteur du contrat était fixé à un niveau très bas, alors que le prix reçu par le producteur était ramené au niveau de celui du marché au cadran du jour grâce à des subventions.

e. Rapprochement des marchés de gré à gré et marché au cadran

Dans certains cas, les organisations de production ont été amenées à rapprocher les marchés au cadran des marchés de gré à gré au sein d'une même fédération. C'est notamment le cas des marchés de bestiaux. Suite à des discussions entre la Fédération des Marchés Organisés aux Enchères et la FMBV, 4 sociétés gestionnaires de marchés au cadran ont décidé d'adhérer à la FMBV en 2003.

Six marchés au cadran français ont rejoint ainsi le marché de Corbigny (58), géré par la SICAGEMAC, au sein de la fédération. Ce rapprochement entre les marchés de gré à gré et les marchés au cadran a été décidé par les représentants des deux fédérations. En effet, les deux types de marché défendent la même idée d'une valorisation de la production par la mise en concurrence des acheteurs et des vendeurs. La FMBV représente désormais l'ensemble des marchés aux bestiaux, pour mieux défendre les intérêts d'un commerce libre.

6. Les autres procédures de ventes

A côté des marchés de gré à gré, des marchés au cadran ou à terme, on notera l'existence de procédures d'adjudications ou d'appels d'offre (par soumission cachetée). Dans la réalité, on assiste surtout à la cohabitation des différentes méthodes de ventes plutôt qu'à une certaine exclusivité.

Ainsi dans le cas du bois et des organisations de marché, l'offre se manifeste sous plusieurs formes :

- *la mise en vente de bois sur pied*, dans laquelle le vendeur désigne des arbres à récolter, et l'acheteur effectue les travaux d'exploitation des bois. Tous les arbres désignés qui composent le lot sont vendus le plus souvent en bloc, sans garantie de quantité ni de qualité, pour un prix forfaitaire. La vente de bois sur pied est le mode de vente quasi-général en France, sauf en Alsace et en Moselle où il est vendu façonné et, le plus souvent, débardé bord de route.

- *la mise en vente de bois façonnés*, dans laquelle le vendeur exécute lui-même les travaux de récolte et le cas échéant, de débardage.

Les ventes peuvent se faire :

- **de gré à gré** : négociation directe avec un ou plusieurs acheteurs potentiels sur la base de la valeur estimée.
- **par adjudication** (ONF) : chaque lot, inscrit au catalogue de vente, fait l'objet d'une mise à prix suivie d'enchères verbales descendantes jusqu'à ce qu'un amateur crie "je prends" ou que le directeur de la vente crie "retiré" s'il estime que les enchères ont suffisamment baissé. Les adjudications pour la location du droit de chasse en forêt domaniale sont une bonne illustration de ces techniques de ventes.
- **par soumission cachetée** (appel d'offres) : pour les forêts publiques, les offres écrites peuvent être soit adressées au Service local de l'ONF (sous pli cacheté) avant la date limite prévue, soit remises en séance à l'appel de chaque lot. L'offre la plus élevée est retenue à condition qu'elle soit supérieure au prix de retrait fixé par le Directeur de la vente. Ce système peut aussi être utilisé par les propriétaires privés. Il suppose un nombre de lots important et un volume suffisant pour attirer les acheteurs. Ce mode de vente est surtout utilisé pour les ventes groupées. Un appel d'offres est lancé auprès des acheteurs potentiels ; chaque lot est vendu au plus offrant, si le prix est supérieur au prix de retrait (prix d'estimation).