IAM
montpellier

CENTRE INTERNATIONAL DE HAUTES ÉTUDES
AGRONOMIQUES MÉDITERRANÉENNES

INSTITUT AGRONOMIQUE MÉDITERRANÉEN DE MONTPELLIER
DOCUMENTATION

GRE
M 310
MEi
1986

La Commercialisation des Fruits et Légumes en GRECE

Cas du marché de gros d'Athènes

Georges MEIDANIS

Collection
"THESES M.Sc."
Mars 1986

INSTITUT AGRONOMIQUE MÉDITERRANÉEN
DE MONTPELLIER
3191, route de Mende - 34011 Montpellier Cedex
Tél. (67) 63.28.80 / 82

CENTRE INTERNATIONAL DE HAUTES ÉTUDES
AGRONOMIQUES MÉDITERRANÉENNES

IAM montpellier

cl900587

INSTITUT AGRONOMIQUE MÉDITERRANÉEN DE MONTPELLIER
DOCUMENTATION

6 V
M310
MEI
1986

La Commercialisation des Fruits et Légumes en GRECE

Cas du marché de gros d'Athènes

Georges MEIDANIS

Collection
"THESES M.Sc."
Mars 1986

INSTITUT AGRONOMIQUE MÉDITERRANÉEN
DE MONTPELLIER
3191, route de Mende - 34011 Montpellier Cedex
Tél. (67) 63.28.80 / 82

98 697

ISBN : 2-85352-069-2

L'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse.

Ces opinions n'engagent que leur auteur.

INSTITUT AGRONOMIQUE MEDITERRANEEN
DE MONTPELLIER

THESE DE MASTER OF SCIENCE

Auteur : Georges MEIDANIS

Titre : LA COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LEGUMES EN GRECE.
CAS DU MARCHE DE GROS D'ATHENES

Résumé :

Le commerce de gros, maillon essentiel de la filière "fruits et légumes frais" se trouve en relative régression ces dernières années en faveur de circuits courts. A partir de l'analyse du Marché de Gros d'Athènes, pièce maîtresse du système et principal débouché du producteur grec, nous avons essayé de dégager les facteurs qui influencent l'évolution du secteur d'une façon positive ainsi que les obstacles qui s'y opposent, dans une perspective générale d'amélioration du système de commercialisation des F & L en Grèce.

L'évolution du commerce de gros pratiqué sur le MGA dépend à la fois de celle des opérateurs-entreprises de gros et organisations coopératives-mais aussi de la gestion du marché et du cadre législatif, largement déterminés par les Pouvoirs publics. D'autre part, la structure de l'offre et du commerce de détail joue un rôle fondamental dans l'évolution du secteur.

Mots-clés

Grèce, Fruits et Légumes frais, filière des F & L, système de commercialisation, commerce de gros, Marché de Gros d'Athènes, entreprises de gros, organisations coopératives.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier tout particulièrement Monsieur J. HASSAINYA, Enseignant permanent à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier pour la disponibilité constante, l'attention et les conseils judicieux qu'il m'a prodigués.

Je désire également adresser tous mes remerciements au personnel de l'OKLA qui m'a fait bénéficier de son expérience et surtout à Monsieur P. GIANNOPOULOS, directeur de l'organisme, qui m'a consacré une grande partie de son temps.

Je ne voudrais pas oublier dans mes remerciements les grossistes (et surtout MM. I. PIERRAKOS et A. HEROUVIM) et les responsables des organisations coopératives du MGA ainsi que tous les informateurs occasionnels qui ont bien voulu m'aider pour que ce travail soit mené à bien.

A ma famille.

SOMMAIRE

Pages

INTRODUCTION 1

PREMIERE PARTIE : ANALYSE DE L'ORGANISATION ET DU FONCTIONNEMENT DU MGA

1.1. - Le MGA : Un maillon important dans le système de commercialisation des F & L 7
1.2. - Organigramme du MGA 19
1.3. - Données de base du MGA 24
1.4. - Mécanismes de formation des prix 49
1.5. - La politique de l'Etat en matière de commercialisation des F & L 55

DEUXIEME PARTIE : LES DEUX PRINCIPAUX PARTENAIRES OPERANT SUR LE MGA : GROSSISTES ET COOPERATIVES

2.1. - Objectifs et méthodologie des enquêtes menées auprès des deux partenaires 64
2.2. - Caractéristiques générales des partenaires 68
2.3. - Fonctions techniques et infrastructure liée à la commercialisation des F & L 84
2.4. - Régime des bails sur le MGA 90
2.5. - Spécificités des grossistes 96
2.6. - Spécificités des coopératives 107
2.7. - Conclusion de la IIème Partie 114

TROISIEME PARTIE : PROBLEMES FONDAMENTAUX DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES F & L SUR LE MGA

3.1. - Problèmes fonctionnels du marché 120
3.2. - Nécessité d'une politique de gestion cohérente et efficace 132

CONCLUSION 140

INTRODUCTION

Notre travail porte sur la commercialisation des fruits et légumes (F & L) en Grèce au niveau du marché de gros d'Athènes(MGA).

Les F & L occupent une place importante dans la production agricole du pays, comme dans la plupart des pays Méditerranéens. A titre indicatif, on pourrait noter qu'ils représentent 27 % de la valeur brute de la production végétale (11 % pour les fruits et 16 % pour les légumes) et 16 % de la valeur brute de la production agricole, alors que les cultures des F & L ne s'étendent que sur 7 % des surfaces cultivées. D'autre part, les dépenses pour les F & L couvrent 15 % des dépenses alimentaires des ménages et leur influence sur l'indice des prix est de 8 %, ce qui montre l'intérêt croissant tant du producteur que du consommateur.

La filière des F & L se trouve actuellement dans une période de transition qui semble confuse à première vue. Au niveau de la production on s'aperçoit qu'elle est en accroissement au cours de la dernière décennie réalisant un rythme moyen annuel de près de 3 % et les producteurs deviennent de plus en plus spécialisés en fruits ou en légumes et surtout sur un nombre limité d'espèces. Des productions sous serres et abris (tomates, concombres, melons...) connaissent un développement rapide surtout les dernières années. Bien qu'on assiste à un développement des systèmes de production, quelques facteurs de blocage subsistent encore parmi lesquels on peut citer : l'émiettement des structures des exploitations, le sous-emploi de la main d'oeuvre agricole, la faible utilisation de l'équipement mécanique, l'infrastructure insuffisante et les problèmes de financement.

Au niveau de la distribution des F & L sur le marché intérieur, plusieurs circuits peuvent être repérés. A titre général, il s'agit de circuits courts du type producteur-consommateur ou producteur-détaillant-consommateur,

soit sur les marchés de détail en plein air, soit sur les bords des routes, mais aussi de circuits longs faisant intervenir un certain nombre d'intermédiaires tels que courtiers, commerçants locaux, grossistes et détaillants.

Le système de commercialisation est dominé par un sous-système artisanal et familial, composé de petites entreprises de distribution (caractéristique principale des activités économiques du pays) et s'appuyant sur les marchés de gros et de détail. Ce sous-système joue encore un rôle majoritaire dans l'ensemble du système de commercialisation, tandis que des formes modernes de distribution sont peu visibles actuellement dans le secteur F & L frais.

Au niveau du commerce de gros on rencontre actuellement environ 1800 entreprises de gros sur l'ensemble du territoire grec. Plus de la moitié d'entre elles sont des grossistes traditionnels dits de marché, implantés sur les marchés de gros actuels et fournissant les détaillants et collectivités qui viennent faire leurs achats. Le reste concerne les grossistes livreurs dispersés sur l'ensemble du pays livrant les détaillants.

Les marchés de détail, malgré les mutations enregistrées dans l'appareil de distribution, préservent leur caractère traditionnel et familial. Les détaillants demeurent dans leur grande majorité des entrepreneurs possédant un petit magasin de F & L ou une épicerie. Leur nombre est très élevé. A titre d'exemple et compte tenu de l'état des statistiques officielles, on estime que pour la seule région d'Athènes on dénombre près de 9 000 détaillants en fruits et légumes. Les supermarchés, vu les difficultés de gestion du rayon périssable et vu les réticences des consommateurs au préemballage, n'occupent qu'une place marginale dans le secteur.

En matière de mise en marché des F & L deux points semblent fondamentaux à soulever. Il s'agit tout d'abord de la dispersion de l'offre au niveau de la production, ce qui entraîne un faible pouvoir de négociation des producteurs et une domination de l'aval sur l'amont. L'organisation économique des producteurs et l'intervention des coopératives agricoles dans la commercialisation des F & L demeure très faible, malgré la progression observée les dernières années.

D'autre part, l'organisation du marché intérieur est marquée par l'absence de marchés en zones de production afin de réussir une concentration de l'offre et de la demande. Les seuls marchés organisés qu'on puisse trouver actuellement sont le marché de gros d'Athènes et celui de Théssalonique, dont les mises en service respectives datent de 1965 et 1975. Leur objectif est l'amélioration de la distribution et la concentration de la production des F & L avant de la ventiler sur ces deux centres urbains où est concentrée la moitié de la population du pays. L'établissement de ces deux marchés a entraîné une modification structurelle du commerce de gros qui demeurait très dispersé à l'époque et ils ont pu canaliser des tonnages importants. Ceci est favorisé par le passage obligatoire des F & L au niveau du gros par ces deux marchés. Cependant leur place dans la distribution semble se dégrader ces dernières années, malgré l'augmentation des quantités de F & L commercialisées et consommées à l'état frais sur le marché intérieur (1).

Néanmoins cette régression du commerce de gros en particulier sur le MGA, et donc des entreprises de gros qui constituent les opérateurs dominants, ne se produit pas en faveur de circuits modernes de distribution mais est due, en premier lieu, à la progression des circuits courts sur les marchés en plein air et à la sauvette, soit par les producteurs eux-mêmes soit par des commerçants-ambulants (illégalement pour une bonne partie d'entre eux). Le fait qu'il arrive souvent que les producteurs des régions éloignées viennent écouler leurs marchandises sur les marchés hebdomadaires des quartiers de la capitale faisant appel à des méthodes "irrationnelles" à première vue, montre l'inefficacité du commerce de gros et le mauvais fonctionnement du système de commercialisation des F & L en général.

En effet, le commerce de gros pratiqué sur le MGA, pièce maîtresse du système et principal débouché du producteur grec, se trouve actuellement dans une période transitoire et doit faire face à des problèmes structurels qui sont étroitement liés avec la structure de l'offre et du commerce de détail.

---

(1) Pour le MGA, par exemple, bien que la population de la capitale ne cesse d'augmenter, les tonnages traités par les entreprises du marché (et donc la part du marché) tendent à la baisse ces dernières années. Le fait qu'en 1975, les F&L transités par le MGA représentaient près de 28 % de ceux commercialisés sur le marché intérieur (ou plus de 50 % de ceux commercialisés dans la région d'Athènes-Pirée), alors qu'actuellement les tonnages respectifs sont de l'ordre de 22-25 % (ou de 40-45 %) en témoigne.

Notre travail porte sur l'étude de ce marché concret, maillon fondamental du système de commercialisation des F & L sur le marché intérieur, tout en conservant à l'esprit les relations existantes avec l'amont et l'aval.

Notre objectif principal est de dégager les facteurs de l'évolution du commerce de gros qui s'y pratique, étape charnière entre la production et la consommation, dans une perspective générale d'amélioration du système de commercialisation des F & L. L'étude s'inscrit aussi dans le cadre de l'effort accompli de façon plus active ces dernières années par les producteurs et leurs organisations coopératives (O.C.) pour maîtriser la commercialisation de leurs produits.

Les recherches n'abondent pas dans le secteur des F & L frais en Grèce et notamment sur le MGA. Le petit nombre des travaux existants traitant en général le système de commercialisation ne s'y étendent pas. Nous n'avons donc pu fonder cette thèse sur des travaux déjà existants.

Tout au long de cette étude nous allons essayer d'être aussi précis que possible. Cependant nous avons observé un manque remarquable d'informations et de données statistiques auprès des principales sources : Organisme de Gestion du MGA (OKLA), Ministère du Commerce et de l'Agriculture, Office National de Statistiques de Grèce (ESYE).

Le manque de données statistiques au niveau général concerne surtout la part de chaque circuit de distribution et des tonnages traités ainsi que le nombre des agents qui y opèrent, si l'on tient compte que le dernier recencement de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat a eu lieu en 1978 et ses résultats ont été publiés en 1981.

Au niveau du MGA, les principaux problèmes rencontrés en matière d'information concernent le chiffre d'affaires global réalisé sur le marché ainsi que celui réalisé par les entreprises de gros et les O.C., les tonnages traités par chaque opérateur, la part de différents clients du marché etc.

Pour la réalisation de cette étude, nous allons essentiellement nous appuyer sur les enquêtes que nous avons menées auprès d'un échantillon de grossistes et de l'ensemble des coopératives du MGA, mais aussi sur l'observation des faits, sur le recueil des opinions et sur les maintes discussions

que notre présence sur le terrain nous a permis d'entretenir avec les responsables et les différentes instances de la distribution des F & L. Les enquêtes nous ont permis d'améliorer considérablement notre information, mais il convient de souligner que l'on butait souvent sur des "secrets professionnels" des grossistes ou sur l'ignorance de certains responsables des coopératives. C'est ainsi que, parfois, nous étions obligés de nous servir des données qui ne sont pas récentes avec beaucoup de précautions et de nombreux chiffres cités dans les deux premières parties ne sont que des estimations. L'expérience dans la distribution des F & L sur d'autres pays, et notamment en France, est venue compléter notre information.

Le manque de données sur plusieurs aspects de notre champ de recherche a constitué un obstacle important à l'élaboration de cette étude.

Pour répondre aux objectifs fixés plus haut, notre travail comporte trois parties :

- Dans une première partie nous allons essayer de situer le MGA dans le circuit des F & L en Grèce et d'analyser son organisation ainsi que son fonctionnement.

- Dans la deuxième partie nous allons nous préoccuper uniquement des fournisseurs, c'est-à-dire des grossistes et des coopératives qui déterminent en majeure partie la structure du commerce de gros qui s'y pratique. Cette partie vise à réaliser une analyse complète des opérateurs grâce aux enquêtes sur le terrain qui, par ailleurs, nous ont permis d'expliquer les phénomènes observés sur le MGA que nous aborderons dans la partie suivante.

- En fait, dans la troisième partie de ce travail nous essaierons d'analyser les problèmes fondamentaux de fonctionnement ainsi que de gestion du MGA, susceptibles de nous expliquer la stagnation du marché et du commerce de gros en général. En ce qui concerne en particulier la politique de gestion du marché, nous tenterons de montrer les avantages ainsi que les inconvénients qui en découlent.

D'ailleurs, il ne s'agit pas, pour nous, de donner dans ce travail une liste complète de réponses à toutes les questions qui se sont posées mais plutôt une analyse de la plupart des aspects de ce problème complexe tel qu'il s'est avéré au cours des enquêtes sur le terrain.

Première Partie

ANALYSE DE L'ORGANISATION ET DU FONCTIONNEMENT DU MGA

1.1. - Le MGA : Un maillon important dans le système de commercialisation des F & L.

1.2. - Organigramme du MGA.

1.3. - Données de base du MGA.

1.4. - Mécanismes de formation des prix.

1.5. - La politique de l'Etat en matière de commercialisation des F & L.

Dans cette partie - qui est avant tout descriptive - nous allons essayer de situer le MGA dans le circuit de distribution des F & L en Grèce, voir son évolution ainsi que les principaux aspects de son organisation actuelle. Par la suite et après avoir abordé les différents aspects de son fonctionnement nous allons tenter de faire le point sur la politique de l'Etat en matière de commercialisation des F & L actuellement, en mettant l'accent surtout sur le commerce de gros qui concerne directement et se pratique sur le MGA.

1.1. - LE MGA : UN MAILLON IMPORTANT DANS LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES F & L

1.1.1. - LE CIRCUIT DESFRUITS ET LEGUMES EN GRECE

La production des F & L destinée à la consommation à l'état frais représente 40 % de la production totale alors que les tonnages destinés à l'exportation et aux industries de transformation absorbent, en majeure partie, le reste de cette production (tableau nº 1). Il s'agit de près de 3 millions de tonnes par an des F & L à l'état frais commercialisés en Grèce par les divers circuits de distribution. L'acheminement des F & L dans le marché intérieur emprunte des circuits complexes et hétérogènes à base d'un grand nombre d'entreprises artisanales de taille réduite réalisant un chiffre d'affaires modeste, employant un petit nombre de personnes et faisant appel à des investissements de très faible importance.

Vu l'absence des marchés de production organisés en Grèce, pour la commercialisation des F & L plusieurs circuits peuvent être repérés suivant le voisinage (proximité) avec les grands marchés de gros, la répartition géo-

TABLEAU Nº 1 -

DESTINATION DE LA RECOLTE DES FRUITS ET LEGUMES EN 1982 (en %)

	Production	Exportations	CONSOMMATION INTERIEURE			Tonnage Transité par le MGA
			En l'état	Transformat. industrielle	Pertes et autoconsommation	Total	
FRUITS	100	23,5	47	15,3	14,2	76,5	10,9
LEGUMES	100	24,3	35,3	28,8	11,6	75,7	9,8
TOTAL	100	23,9	40,4	22,9	12,8	76,1	10,3

NOTE : Voir tableau nº 1 en annexes.

Source : Ministère de l'Agriculture et nos calculs.

graphique de la production et l'organisation économique des producteurs (1). A titre général, face aux difficultés de commercialisation, les producteurs des F & L ont le choix entre les modes de mise en marché suivants :

a) L'expédition des produits aux grossistes et vente "sous commission" pour le compte de producteurs. Ce mode est très répandu et atteint près de 70 % des F & L traités dans les deux grands marchés de gros, celui d'Athènes et de Salonique.

b) La vente à des grossistes aux lieux de production à un prix fixé entre les deux partenaires. Ce sont les grossistes qui se chargent, par la suite, de l'écoulement pour leur propre compte.

Ces deux modes de mise en marché font très souvent intervenir un certain nombre de représentants de grossistes, de courtiers et de commerçants locaux et constituent les principaux "débouchés" des productions.

c) La livraison des F & L aux coopératives agricoles de vente en commun et surtout à celles qui ont pu s'implanter dans les marchés de gros. On estime que seulement 8 % de la production totale des F& L commercialisée dans le marché intérieur s'écoule à travers des O.C. alors que le moyen terme dans les pays de la CEE est 50 %. Cependant, cela n'est dû en partie qu'à un manque d'efficacité des O.C. Dans la plupart des cas, c'est l'organisation actuelle des marchés qui empêche la coopération de prendre en charge les activités commerciales.

d) L'écoulement direct des producteurs aux détaillants. C'est le cas de petites mais aussi de grandes villes qui ne disposent pas de marchés de gros.

e) La vente directe du producteur au consommateur. Ce mode est pratiqué surtout dans les marchés dits "populaires" (2) qui ont lieu toutes les semaines dans les quartiers de centres urbains

---

(1) Voir diagrammes nº 1, 2 et 3.

(2) D'après le Ministère du Commerce dans la ville d'Athènes et celle du Pirée, le nombre des marchés hebdomadaires est passé de 97 en 1974 à 121 en 1984, alors que le nombre des vendeurs qui sont munis d'un "permis de vente" est passé de 5069 en 1974, à 9390 en 1980 et à plus de 15000 en fin de 1984. Il est à noter aussi que, en ce qui concerne la composition des vendeurs sur ces marchés dits "populaires", les producteurs y représentaient 50 % en 1974 alors qu'actuellement ils en représentent 85 %.

DIAGRAMME Nº 1

PRINCIPAUX CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT EN FRUITS ET LEGUMES DES CENTRES URBAINS D'ATHENES ET DE SALONIQUE

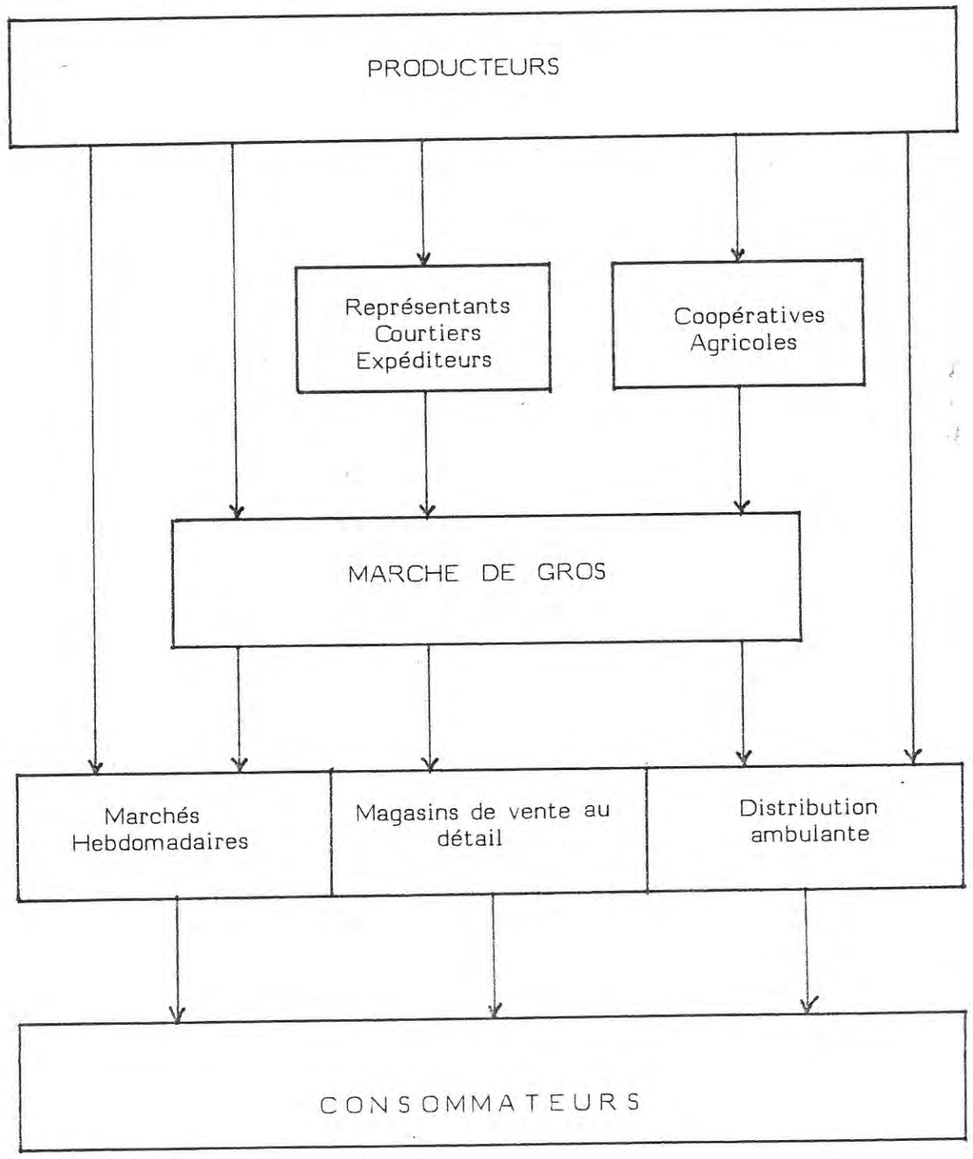


DIAGRAMME Nº 2

PRINCIPAUX CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT EN FRUITS ET LEGUMES DES CENTRES URBAINS (SAUF ATHENES et SALONIQUE)

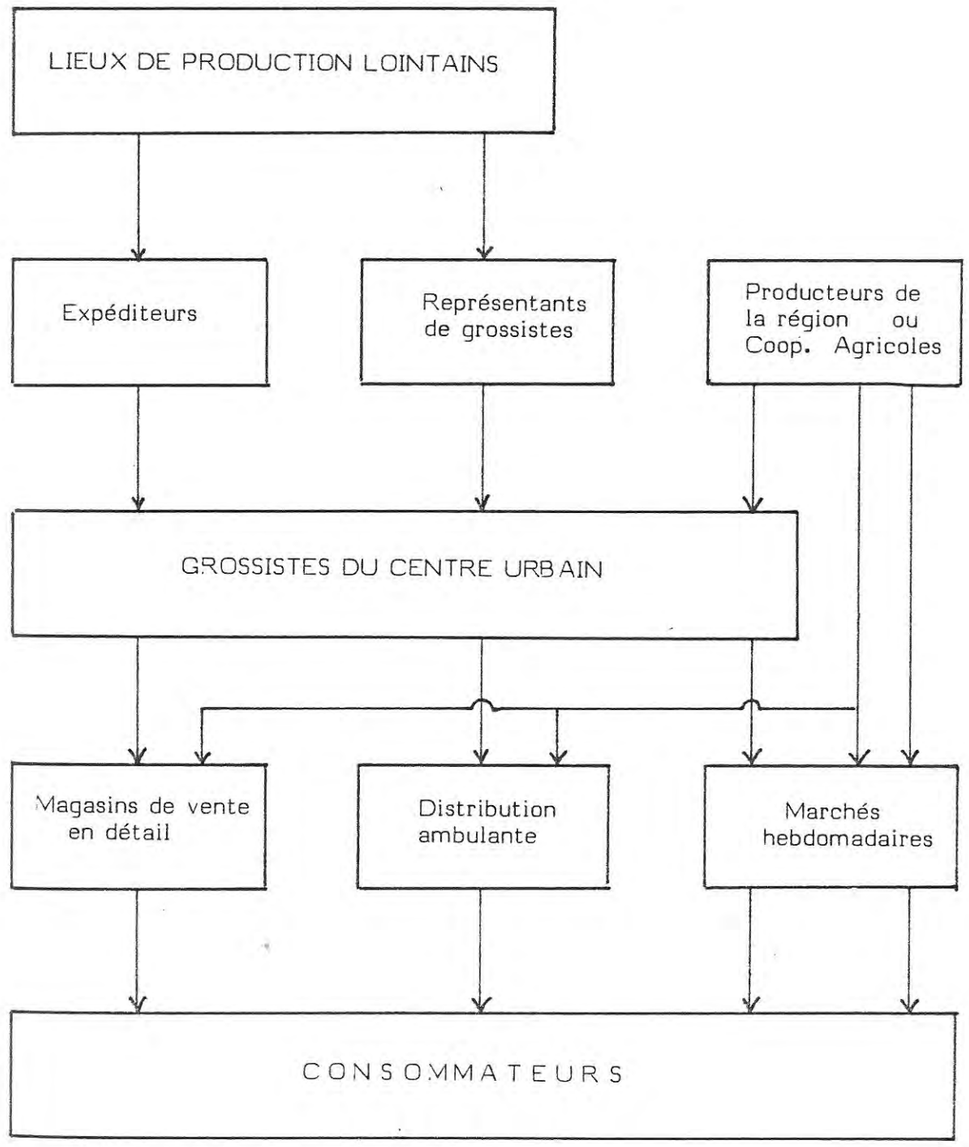
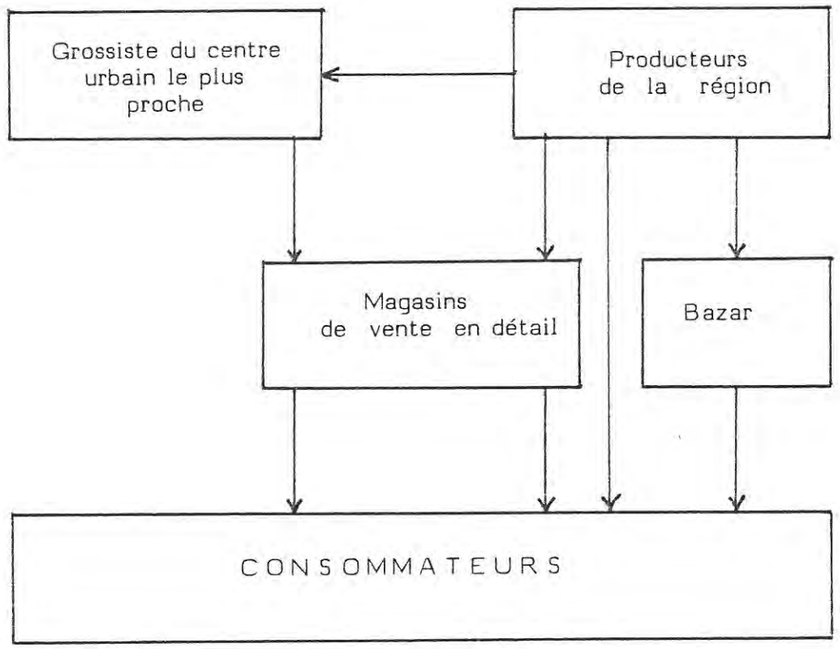


DIAGRAMME Nº 3

PRINCIPAUX MODES D'APPROVISIONNEMENT EN FRUITS ET LEGUMES DES PETITS CENTRES SEMI-URBAINS ET DES VILLAGES



INSTITUT AGRONOMIQUE MÉDITERRANÉEN DE MONTPELLIER
DOCUMENTATION

mais aussi de grands villages. A ce mode de mise en marché, s'ajoute la vente directe à la ferme et dans les stands installés au bord des routes ou dans les lieux touristiques.

Etant donnéé qu'il n'y a pas des statistiques officielles dans ce domaine, on estime que les circuits courts du type producteur-consommateur ou producteur-détaillant-consommateur constituent un mode de mise en marché des F & L qui se trouve en progression actuellement, canalisant plus de 20 % du tonnage total commercialisé sur le marché intérieur.

Au stade du commerce de gros, ce sont le MGA et celui de Salonique qui en constituent les deux grands pôles. En fait, il s'agit des seuls marchés de consommation existant en Grèce qui ont été établis pour assurer l'approvisionnement des agglomérations d'Athènes et de Salonique compte tenu de la concentration de plus de la moitié de la population grecque dans ces régions (voir annexes tableau nº 2). Cette polarisation est favorisée par le passage obligé des F & L par les deux marchés de gros avant de les ventiler sur les marchés urbains. L'importance de ces deux marchés réside dans le fait qu'ils traitent 35-40 % des quantités commercialisées dans le marché intérieur.

En ce qui concerne la structure du commerce de gros, ainsi que de détail, les établissements qui les composent présentent les caractéristiques suivantes :

- une pléthore des entreprises et des magasins de petite taille (voir annexes tableau nº 3) (3).
- dans la majorité des cas des entreprises familiales.
- ayant adopté un système de commercialisation traditionnel.

La structure du système de commercialisation des F & L en Grèce est donc dominée par un sous-système artisanal et familial qui joue un rôle

---

(3) Il existe ainsi en Grèce, un établissement de vente en gros des F & L pour 5455 habitants et un établissement de vente au détail pour 1925 habitants. Pour la seule région d 'Athènes on estime près de 9000 détaillants en F & L (2500 magasins de F & L, 2000 épiceries avec rayon F & L, 3000 détaillants dans les marchés hebdomadaires et 1500 marchands ambulants), ce qui donne pour la région de la capitale un détaillant pour près de 350 habitants ou pour 87 familles. Si l'on tient compte des producteurs qui viennent écouler leurs marchandises dans les marchés hebdomadaires, ces derniers chiffres deviennent plus bas.

majoritaire dans le système. Sa logique est celle de la poursuite, voir de la survie de l'entreprise familiale, grâce souvent à une faible rémunération du travail familial et une grande souplesse de fonctionnement. L'intervention souvent d'une longue chaîne d'intermédiaires, l'absence d'infrastructure suffisante et des circuits intégrés, les fluctuations de l'offre et des prix pratiqués constituent les principaux traits sur le marché intérieur. Le développement des méthodes modernes de commercialisation, l'extension des activités de normalisation et d'emballage, l'amélioration de la transparence du marché ainsi que la réduction de certains coûts commerciaux sont des nécessités de premier ordre. Les tendances qui se font jour suivent des voies assez classiques qu'il s'agisse de l'amont ou de l'aval de la filière fruits et légumes en Grèce.

1.1.2. - ROLE DU MGA DANS LE SYSTEME

Le MGA occupe une place prépondérante dans le circuit de commercialisation des F & L mais aussi des produits carnés et avicoles, ayant un caractère polyvalent. Le secteur des F & L reste dominant puisque ceux-ci représentent plus de 80 % des arrivages totaux sur le marché.

Il s'agit du plus important centre de gros en Grèce, similaire au Marché d'Intérêt National de Paris-Rungis en France. Cette vérité apparaît nettement plus importante si l'on considère le secteur des fruits et légumes car il canalise 22-25 % des FL négociés sur le marché intérieur.

Son rôle principal est de desservir la région d'Athènes, soit environ 4 millions d'habitants (ou 40 % de la population grecque) mais aussi de répartir certains produits sur d'autres départements. Compte tenu des besoins en FL de la capitale, le MGA assure son approvisionnement en lui fournissant 40-45 % des quantités qui y sont consommées. A ce titre, il témoigne un véritable centre d'activité quotidienne que représentent en quelques heures l'arrivée, la négociation et la distribution de milliers de tonnes de marchandises.

Compte tenu de l'ampleur des FL qui transitent par le MGA, celui-ci joue un rôle considérable dans la formation des prix sur le marché intérieur puisque c'est le lieu où se forment les prix de gros qui, par la suite, servent de guide pour la formation des prix de détail.

Le MGA met en présence plusieurs catégories de professionnels tant au niveau approvisionnement qu'au niveau écoulement des F & L. De ce point de vue, il intervient de façon active à l'évolution des professions et des fonctions à long terme des diverses familles professionnelles qui déterminent en grande partie la structure du commerce des F & L. L'évolution des professions de ces catégories de personnes est étroitement liée à la concurrence entre les différents circuits de commercialisation des F & L mais aussi à la concurrence qui se développe sur un marché concret de l'importance du MGA.

1.1.3. - EVOLUTION DU MARCHE ET REGIME ACTUEL

La nécessité d'une organisation plus poussée du système de commercialisation des produits agricoles a conduit les Pouvoirs publics à définir une politique des marchés de gros en Grèce. C'est la loi 3475 de 1955 concernant la normalisation des produits agricoles et l'établissement des Marchés Périphériques dans les zones de production qui allait permettre la mise en oeuvre de cette nouvelle politique, visant à :

- . améliorer et rationaliser la distribution des produits périssables.
- . garantir les débouchés et la qualité des produits.
- . rechercher un "meilleur prix", c'est-à-dire un prix qui soit à la fois le plus bas possible pour le budget du consommateur, tout en procurant au producteur une juste rémunération de son travail.

Dans le cadre de cette politique, la création du MGA fut le premier pas. En fait, l'implantation d'un marché est fonction d'un certain nombre de données qui évoluent (démographiques, moyens de communication, espace). C'est ainsi que dans les pavillons du MGA ont été transférées les anciennes Halles d'Athènes et de Pirée qui ne pouvaient pas répondre aux besoins croissants de la région.

les objectifs primordiaux que l'établissement du marché visait à atteindre étaient :

- . la concentration dans le même lieu de l'ensemble des opérateurs dispersés pour assurer une meilleure confrontation de l'offre et de la demande.

. la mise en place des conditions nécessaires pour le fonctionnement de la concurrence contribuant à l'amélioration de la qualité des produits, à un meilleur conditionnement et normalisation ainsi qu'à la formation des prix en fonction des apports offerts et demandés.
. la surveillance du commerce par l'Etat et le contrôle statistique du volume des produits échangés pour mieux planifier la politique agricole.
. la meilleure diffusion de l'information tant des producteurs que des grossistes et des consommateurs, fournie par le Service des Nouvelles du Marché.

Mais, au fur et à mesure de son fonctionnement, un certain nombre de ces objectifs ne sont atteints qu'en partie, tandis que d'autres ont été envisagés et feront l'objet de notre étude dans les deux dernières parties.

Caractéristiques techniques

Ouvert officiellement le 15 mars 1965, le MGA est situé à Agios Ioannis Rédis, entre la ville d'Athène et celle du Pirée. Il est bien relié aux autoroutes provenant des principaux lieux de production et à la voie ferrée. Couvrant une superficie de 30,5 hectares, c'est dans ses pavillons qu'ont été transférés les grossistes en F & L des anciennes Halles d'Athènes et de Pirée, et ce n'est qu'à partir de 1972 que se sont installés les grossistes traitant des produits carnés et avicoles. Le MGA a été implanté à l'initiative de l'Etat et son coût de construction était de l'ordre de 300 millions de drachmes (4). Sa gestion s'effectue par l'OKLA, qui est organisé sous forme de personne morale de droit public ayant le caractère d'utilité publique en raison de son intérêt général, qui bénéficie de l'indépendance financière et qui est sous la surveillance et le contrôle des Ministères du Commerce et de l'Agriculture (pour le rôle et les attributions de l'OKLA, voir paragraphe 1.2.1.).

En ce qui concerne les installations, le MGA dispose de 10 pavillons dont 8 sont affectés au secteur des F & L qui en constitue le secteur dominant.

---

(4) Plus particulièrement, cette somme a été fournie par le biais des investissements publics (150 millions de drachmes), des dons du gouvernement des Etats-Unis (100 millions) et de l'OKLA (50 millions).
Actuellement un franc français est équivalent à 20 drachmes.

Dans cet ensemble de 8 pavillons sont répartis 751 postes de vente (magasins) des FL et plus particulièrement (5) :

. 498 cases de 30 m² disposant aussi d'une superficie respective en sous-sol, compte tenu de l'absence d'entrepôts dans le marché. Dans ces cases sont insallées actuellement 629 entreprises de gros et 38 coopératives agricoles.

. 156 emplacements couverts de 10 m². Ils ont été conçus pour assurer la commercialisation des FL par les producteurs désirant écouler eux-mêmes leur production. Aujourd'hui, il n'y a que 5 entreprises de producteurs, le restant des emplacements sont affectés à des grossistes.

. 49 auvents implantés aux bords des pavillons. Les entreprises qui les occupent traitent uniquement des légumes verts.

. 48 cases de 20 m² (un pavillon) qui viennent d'être construites destinées à l'implantation des nouvelles coopératives désirant avoir accès au marché (6).

Tous les postes ont aussi dans leur disposition un quai de 25 m² pour l'exposition des marchandises.

Dans ce complexe, sont abrités à l'heure actuelle 714 entreprises de gros de FL, 5 entreprises de producteurs et 38 C.A, un certain nombre de cases restant vides dans l'attente soit de nouveaux commerçants soit des O.C. Il est bien évident que près de 93 % des emplacements est réparti aux grossistes, les O.C. n'occupant que 6 %, alors que par la loi fondatrice du MGA (143 de 1963) il était prévu qu'elles en occuperaient 25 %.

---

(5) Bulletin d'informations, OKLA, n°1, juillet 1978. Il faut noter qu'il n'y a pas eu de changement jusqu'à nos jours.

(6) Mis à part les 8 pavillons concernant les FL, il y a aussi 2 autres pavillons comprenant 94 cases où se sont installées 90 entreprises de gros qui traitent des produits carnés et avicoles.

Dans l'enceinte du marché, on trouve également 22 000 m² de chambres froides en location d'une capacité de 5 000 tonnes, la gare marchandises des chemins de fer, des bâtiments auxiliaires au secteur des produits carnés et les bâtiments administratifs qui comprennent entre autres :

. l'Organisme de Gestion du Marché (OKLA) avec ses directions diverses.
. les Services de Police, avec un Commissariat de Police Urbaine et un Cabinet de Police judiciaire (Police des Halles).
. les douanes et la SNCF.
. des succursales des banques et le Service des Postes et Télécommunication, visant à faciliter la tâche et le passage quotidient de plus de 20 000 personnes.

Le passage obligatoire

Face à la dispersion géographique dans plusieurs endroits et la difficulté de contrôle du commerce de gros des FL dans la région de la capitale, l'Etat a réagi en appliquant des mesures visant à aider le développement du secteur. C'est dans ce cadre là que la loi 3475 de 1955 a prévu l'établissement du MGA ainsi que le passage obligatoire par ce marché de l'ensemble des FL destinés à la consommation de ce grand centre urbain (7) et qui serait traité par le commerce de gros. Cette loi a entraîné la transition immédiate par le MGA de la majeure partie des tonnages négociés, son succès est d'autant plus grand qu'un réseau de distribution devenait indispensable pour que les producteurs n'aient plus de difficultés pour écouler leurs produits.

A la suite de décisions communes des Ministres du Commerce et de l'Agriculture et seulement en période d'abondance de certains produits périssables tels que pêches, pommes, oranges, pastèques, la loi 802 de 1978 autorise la vente en gros en dehors du MGA (8).

Mais, malgré la législation en place, les tonnages transités illégalement sans être négociés sur le MGA sont importants et représentent, selon des

---

(7) Tel fut aussi le cas pour le marché de gros de Salonique.

(8) La même loi autorise aussi les détaillants à s'approvisionner directement sur les lieux de production sans l'intervention des grossistes du MGA et inversement les producteurs d'écouler leur production sur les marchés hebdomadaires sans être munis d'une autorisation particulière.

estimations provenant de sources diverses, 10 à 15 % des FL commercialisés dans la région d'Athènes. D'ailleurs, les contrôles faits par les Pouvoirs publics et en particulier par la Police des Halles s'avèrent tolérants et inefficaces.

On pourrait donc conclure que les mesures concernant le passage obligatoire des FL par le MGA sont atténuées.

1.2. - ORGANIGRAMME DU MGA

1.2.1. - ROLE ET ATTRIBUTIONS DE L'OKLA

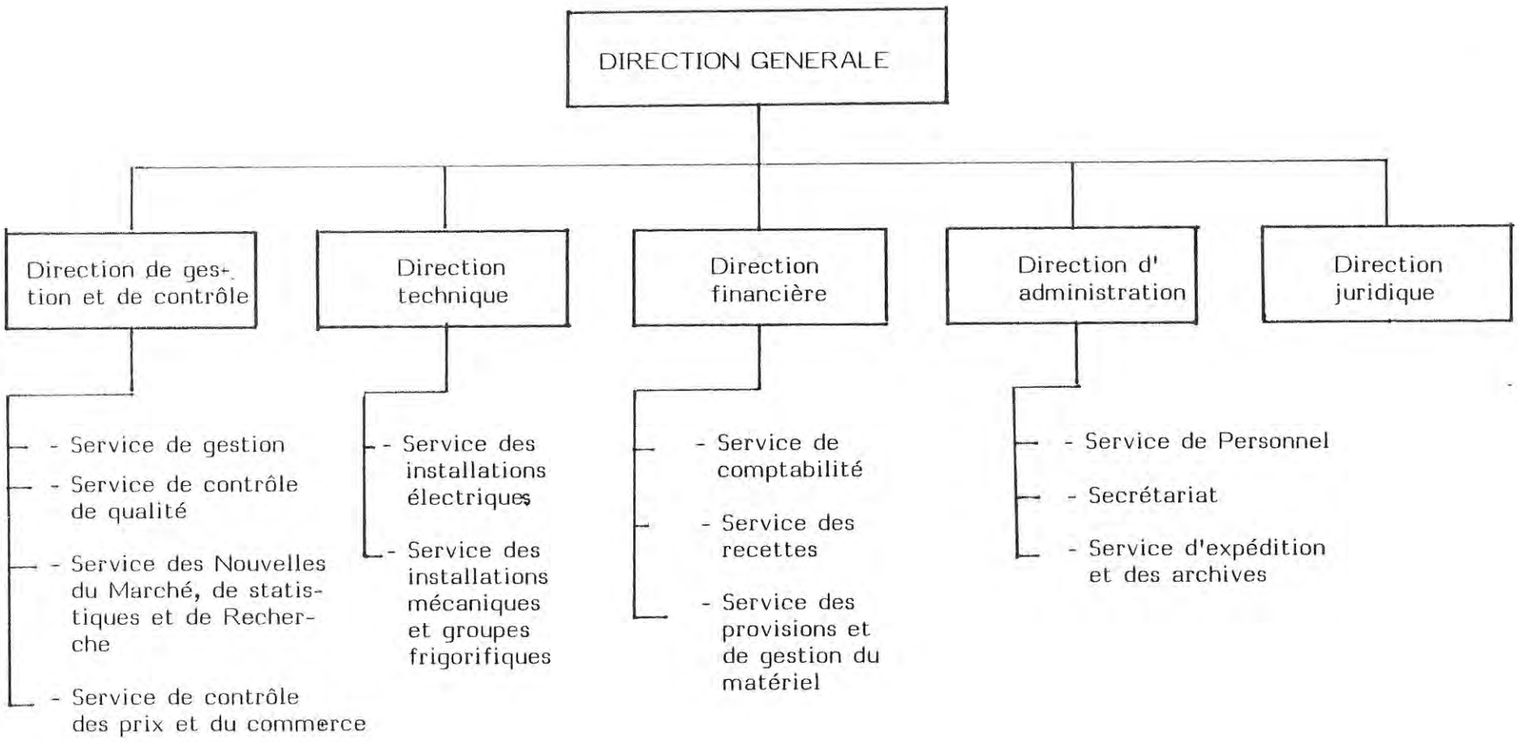
L'Organisme (Office) du Marché de Gros d'Athènes, établi lors de sa création, est organisé sous forme de personne morale de droit public, ayant le caractère d'utilité publique en raison de son intérêt national. Il bénéficie d'indépendance financière et se trouve sous la surveillance et le contrôle des Ministères du Commerce et de l'Agriculture.

D'après la loi fondatrice du MGA, le rôle de l'OKLA consiste à gérer les biens publics, c'est-à-dire le marché, en se basant sur les recettes provenant de la location des cases, des chambres frigorifiques, des parkings etc, pour faire face aux frais de fonctionnement et aux amortissements des intallations. Ce n'est qu'à partir de 1982 que l'OKLA peut intervenir sur d'autres domaines. C'est ainsi qu'actuellement, les attributions principales de l'organisme sont la mise en place des "grandes lignes" du mode de fonctionnement du MGA, la répartition des cases aux coopératives et aux grossistes, la fixation des termes de location et des loyers, mais aussi la maintenance des installations, la collecte des ordures et l'information des parties intéressées par le Service des Nouvelles du Marché.

En fait, l'OKLA affiche tous les jours le bulletin d'information dans lequel sont marquées les quantités transitées sur le marché pour chaque produit (sans indiquer ni les variétés ni les qualités) et les écarts des prix qui sont formés aussi bien pour chaque produit que pour chaque qualité. Ce n'est qu'à partir de 1983 qu'apparaît un prix modal auquel s'et écoulée la majorité de

DIAGRAMME Nº 4

ORGANIGRAMME DE L'OKLA



Source : OKLA

chaque espèce. Les cours officiels sur le MGA sont établis par les membres des Services des Nouvelles après avoir enquêté un certain nombre de grossistes et O.C. représentatifs et après avoir fait un tour du marché durant les transactions. Ce bulletin d'information constitue la seule source officielle qu'on puisse avoir sur les transactions faites quotidiennement sur le marché. Il est à signaler que les prix modaux formés sur le MGA se transmettent tous les jours par la radio au cours de la matinée.

L'administration de l'OKLA s'exerce par le Conseil d'Administration qui est composé de 7 membres :

- le président qui est nommé par le gouvernement,
- deux directeurs des Ministères du Commerce et de l'Agriculture,
- un représentant de la PASEGES (9),
- un représentant des collectivités locales et
- deux représentants des grossistes des FL et des produits carnés.

La durée du C.A. est de 4 ans.

Pour mieux répondre à ses objectifs et son fonctionnement, l'OKLA comprend un certain nombre de services, dont l'organigramme est représenté sur le diagramme nº 4 (10).

Enfin, d'une manière générale, on peut dire que l'OKLA et son Conseil d'Administration se limitent à l'heure actuelle à des compétences administratives, d'organisation et d'information, n'intervenant pas directement à la commercialisation des FL, son rôle restant plutôt consultatif car l'ensemble de ses propositions doit avoir l'approbation des Ministères concernés (11).

---

(9) PASEGES : Confédération Panhellénique des Unions des Coopératives Agricoles.

(10) Le personnel de l'OKLA s'élève à 250 employés.

(11) Selon le P.D.G. de l'OKLA, le rôle de l'organisme reste même aujourd'hui "décoratif".

1.2.2. - LES DIFFERENTS OPERATEURS

1.2.2.1. - Les acheteurs.

Le MGA, en tant que centre de gros constitue le point de rencontre quotidien de milliers de personnes dont la plupart sont les acheteurs qui viennent s'approvisionner. L'ensemble de ces clients peut être réparti entre plusieurs catégories :

- les spécialistes en magasins (ou détaillants) qui sont les plus nombreux actuellement, ainsi que les magasins d'alimentation générale.
- les super-marchés de la région de la capitale.
- les commerçants des marchés hebdomadaires qui se tiennent tous les jours dans les différents quartiers d'Athènes.
- les ambulants qui vendent au bord des routes.
- les grossistes hors MGA et ceux des autres départements.
- les collectivités telles que : armée, hôpitaux, cités et restaurants universitaires, hôtels, etc.

Il convient de noter ici que les super-marchés et les magasins d'alimentation générale en libre service qui s'approvisionnent sur le MGA sont de taille limitée alors que les centrales d'achat ne sont pas développées en Grèce dans le secteur des F & L.

Il serait bien utile de connaître la part de chaque catégorie d'acheteurs mais il n'y a pas de statistiques officielles dans ce domaine. Cependant, nous pouvons citer ici l'estimation faite par l'OKLA selon laquelle près de 6-8.000 acheteurs viennent s'approvisionner quotidiennement sur le MGA. Il est à noter aussi que les grossistes des autres départements se font livrer tous les deux ou trois jours en achetant des lots relativement importants, réduisant ainsi le coût de transport.

1.2.2.2. - Les vendeurs.

Au niveau de l'écoulement des FL dans le MGA, on trouve actuellement 714 entreprises de gros, 38 succursales des coopératives agricoles et 5 entreprises de producteurs. Mise à part ces dernières dont la part sur le marché est négligeable, l'identification des entreprises de gros des F & L et des coopératives va être développée dans la deuxième partie de ce travail.

1.2.2.3. - Autres agents.

Pour un marché de gros de la dimension de celui d'Athènes, un certain nombre d'autres agents sont nécessaires afin d'assurer son fonctionnement et faciliter la tâche des personnes qui le fréquentent. Il s'agit d'agents qui n'interviennent pas directement sur les transactions des marchandises (et peuvent ainsi être qualifiés comme "auxiliaires") mais dont l'action est indispensable. De tels agents sont :

- les gardiens qui reçoivent, enregistrent et livrent les FL aux destinataires grossistes et O.C. avant le début des transactions.
- les déchargeurs des marchandises des camions aux magasins (12).
- plus de 200 comptables des entreprises. Ici, il faut noter que les plus grandes d'entre elles disposent de leur propre comptable, alors que les petites, bien souvent, se partagent à plusieurs le même comptable.
- les succursales de 3 banques et des PTT qui emploient près de 100 personnes. Le travail de ces trois banques se trouvant dans le MGA (Banque Nationale, Banque Agricole et Banque Commerciale de Grèce), consiste à des opérations purement bancaires visant à faciliter les transactions et concernent, pour la majeure partie, des dépôts et des retraits, étant donné que le système des chèques bancaires est peu développé en Grèce. Les seuls financements de la part des trois succursales se font aux grossistes et concernent des fonds de roulement dont la somme ne peut pas dépasser le 15 % de leur chiffre d'affaires annuel. En revanche le financement des O.C. se fait par les banques auprès du siège social de chacune.

---

(12) L'association des gardiens et déchargeurs compte à peu près 600 membres.

1.3. - DONNEES DE BASE DU MGA

1.3.1. - PRODUCTION LOCALE

La production globale des F & L frais en Grèce se trouve en accroissement au cours des douze dernières années (voir annexes tableau nº 4) réalisant un rythme moyen annuel de près de 3 %. La plus grande partie de cette augmentation provient de l'évolution de la production de légumes qui est passée de 2 568 700 tonnes en 1972 à 4 159 400 tonnes (13) en 1983, soit + 62 % et qui ont progressé sur un rythme moyen annuel de 4,1 %. Cette progression est due surtout à celle des pommes de terre (62 %) et des tomates dont la production a doublé (14) étant donné que ces deux légumes constituent 72 % de la production légumière en 1983.

La production fruitière est passée de 2 393 900 tonnes en 1972 à 3 002 300 tonnes en 1983, soit + 25 % effectuant un rythme moyen annuel de 1,9 %. Cet accroissement est surtout réalisé au cours des cinq dernières années.

Tandis que de nombreuses productions sont stationnaires, (raisin de table, pommes, poires, cerises, fraises...) la progression globale n'est due qu'à celle des agrumes, des abricots et des pêches. En 1983, sur un total de 3 002 300 tonnes, la production des principaux fruits se répartissait ainsi :

- agrumes	30 %	soit	913 700 tonnes
- melons	25 %	soit	753 500 tonnes
- pêches	16 %	soit	484 037 tonnes
- pommes	9 %	soit	264 700 tonnes

---

(13) Chiffre provisoire.

(14) Cette augmentation provient surtout de l'expension des tomates destinées aux industries de transformation ainsi que des cultures sous-serre. En particulier, les tomates destinées aux industries représentent près des 2/3 du tonnage total les dernières années.

On s'aperçoit donc que quelques espèces sont dominantes, les autres ne donnant lieu qu'à des récoltes mineures. Il faut signaler ici qu'à l'exception des pommes surtout écoulées sur le marché intérieur, ces productions majeures sont destinées en bonne partie aux marchés étrangers, en l'état ou transformés.

Vu les difficultés d'accès à des données plus récentes, on note qu'en 1982 sur un total de 6 965 630 tonnes, les F & L commercialisés à l'état frais sur le marché intérieur totalisent 2 816 277 tonnes, soit 40 % des produits dont 715 711,2 tonnes (soit 25 %) sont transités par le MGA (voir annexes tableau nº 1). A titre général, on estime qu'à l'heure actuelle le MGA canalise 22-25 % des F & L négociés sur le marché intérieur.

1.3.2. - LES APPROVISIONNEMENTS DU MGA

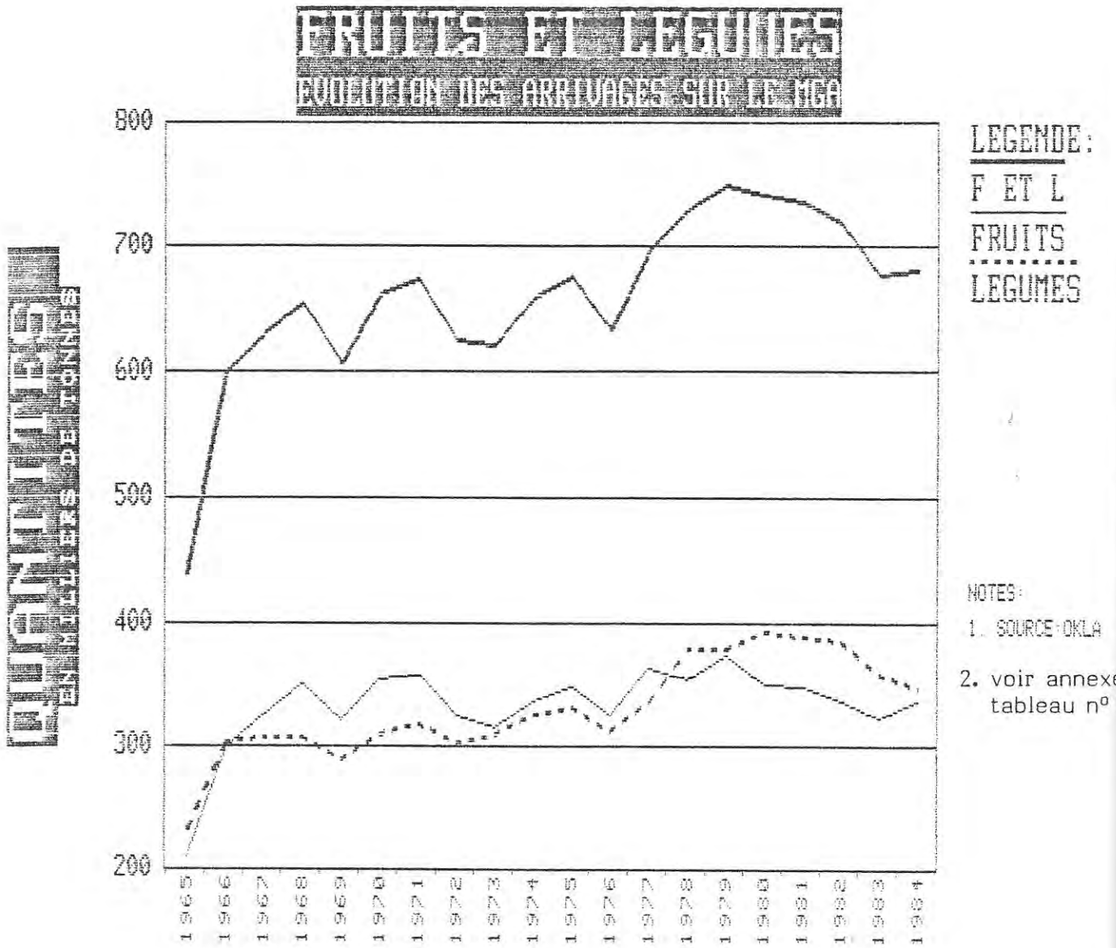
1.3.2.1. - L'évolution des approvisionnements vers la stabilité.

Depuis l'ouverture du marché en 1965 et jusqu'en 1984 les arrivages ont progressé faiblement mais plutôt régulièrement (graphique nº 1).

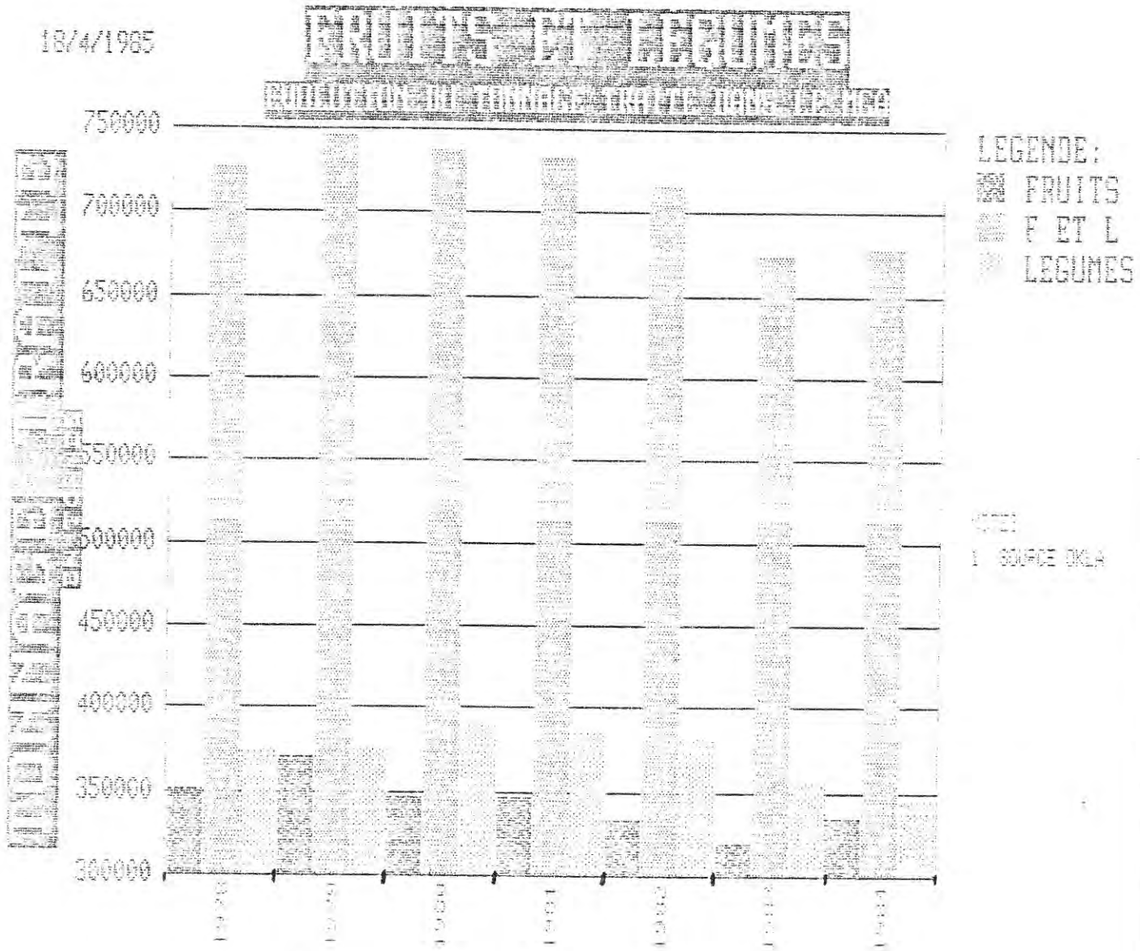
La plus forte progression des tonnages s'observe pendant la courte période 1965-1968. En effet, le "nouveau" MGA, plus vaste et plus moderne que les anciennes halles a permis un ajustement du marché aux besoins des acheteurs ainsi que des grossistes y opérant. C'est la principale raison pour laquelle le MGA a canalisé des tonnages croissants.

Après une période d'une stagnation relative (1969-1976) les arrivages augmentent sensiblement de 1977 à 1982, et dépassent les 700 000 tonnes. Cette progression des tonnages commercialisés est surtout due à l'évolution rapide de la production pendant la même période et en particulier celle de légumes. C'est ainsi qu'en 1978 le volume des légumes dépasse celui des fruits traités dans le marché, grâce surtout à l'accroissement rapide des arrivages en tomates, dû à l'expension de cultures sous-serre, qui ont permis un accroissement rapide de la production hors saison et un étalement tout au long de l'année, alors que pendant la même période les arrivages en fruits se trouvent en stagnation.

GRAPHIQUE Nº 1



GRAPHIQUE Nº 2



Au cours des trois dernières années (1982-1984) (voir aussi graphique nº 2), on note une baisse des tonnages transités qui peut faire intervenir deux séries de causes : l'une tient à la progression des F & L écoulés hors MGA et la deuxième à l'existance de prix-plafond sur le marché, ce qui entraîne l'acheminement des produits surtout en période de pénurie sur d'autres centres urbains, ou la vente directe aux consommateurs.

Si, depuis la création du MGA, la tendance générale est à la légère augmentation, il ne reste pas moins vrai que certaines années présentent des fléchissements.

Plusieurs facteurs explicatifs peuvent être avancés. Certains tiennent à des phénomènes naturels. D'autres facteurs, causes de fluctuations ont des origines humaines. En plus, il est vrai aussi que la conjoncture économique se traduit incontestablement par des périodes de freinage de la consommation.

1.3.2.2. - Les variations des arrivages dans une année.

A l'aide du graphique nº 3, on peut cerner les tendances suivantes concernant la répartition mensuelle du tonnage des F & L traités le long de l'année. Pour avoir une idée plus complète et ne tenant compte de variations spéciales pouvant intervenir au cours d'une année, les données font appel à la moyenne 1980-1984.

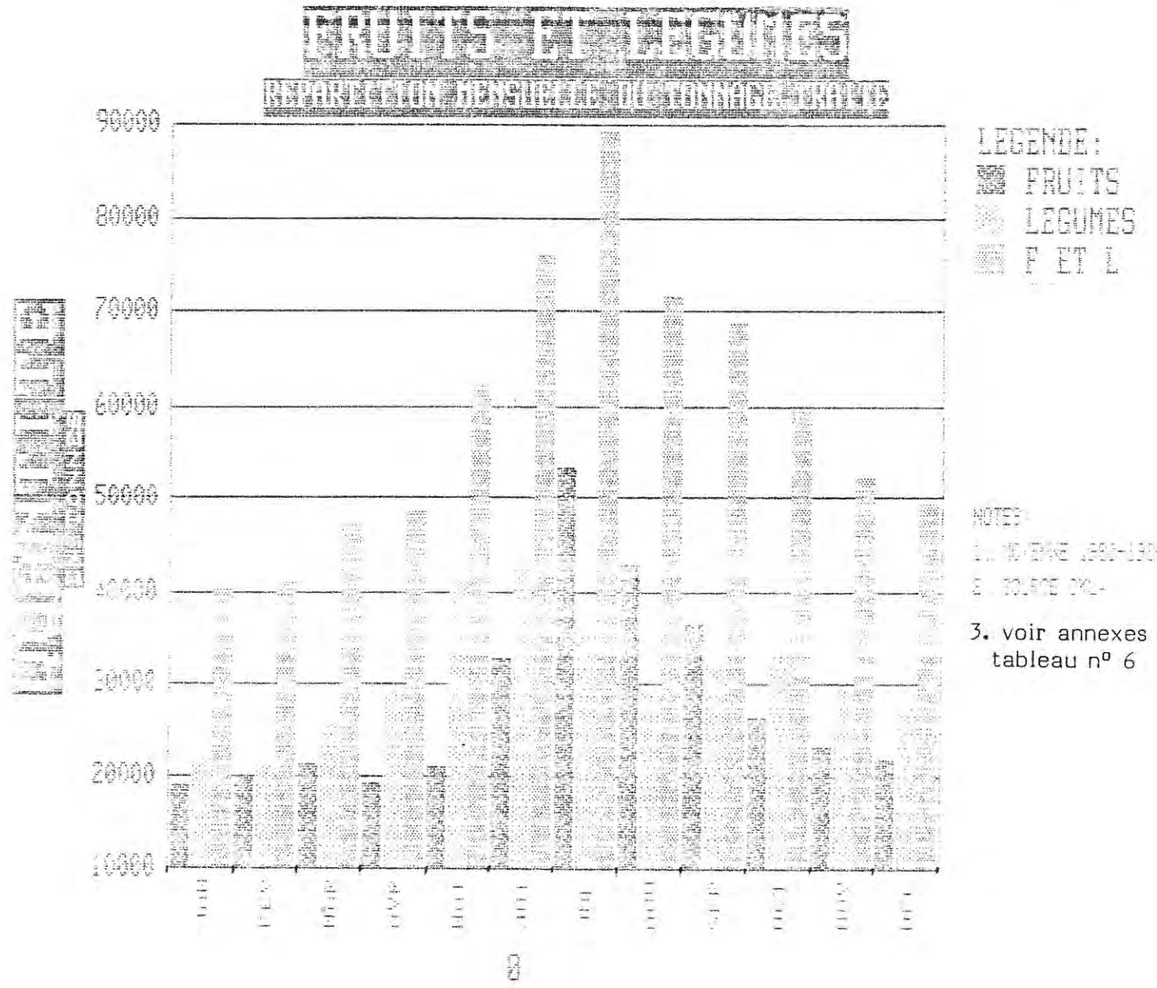
1) Tout d'abord, les apports en légumes sont supérieurs à ceux des fruits et représentent 52,3 % des tonnages totaux, les fruits ne dépassant les légumes qu'en août et septembre grâce à une forte production saisonnière d'un certain nombre d'entre eux.

2) Les mois de pointe se situent en été (juin-juillet-août-septembre), au cours desquels les quantités écoulées représentent 43,4 % des tonnages totaux traités le long de l'année (15). En effet cette hausse provient surtout

---

(15) Voir tableau nº6 et graphiques nº1 et 2 se trouvant en annexes, concernant en particulier 1984.

GRAPHIQUE Nº 3



3. voir annexes tableau nº 6

de celle des fruits et en particulier des pêches et pastèques, mais aussi d'autres fruits d'été tels que raisins de table, pêches, fraises, cerises. 12,7 % du tonnage annuel est généralement vendu dans un seul mois, en juillet.

3) Les mois de plus faibles arrivages se situent en début et en fin de l'année. Effectivement, on note qu'en l'espace de six mois (de novembre à avril), les F & L traités constituent moins de 40 % du tonnage annuel.

A titre général, les mois d'été demeurent la période de plus forte activité dans le MGA, les arrivages restant 35 % au dessus du tonnage moyen annuel.

1.3.2.3. - Les variations des arrivages dans la semaine.

Mise à part les fluctuations mensuelles, les arrivages quotidiens sur le MGA ne sont pas de même volume. En effet, un modèle d'offre et de demande hebdomadaire peut être repéré, tenant plutôt ses origines au comportement des acheteurs, qui à leur tour, écoulent des quantités variantes dans le courant de la semaine.

Les lundi et vendredi règne généralement une bonne activité au-dessus du jour moyen alors que les mardi, mercredi, jeudi et samedi sont jours creux (voir annexes tableau nº 7) (16).

La forte activité du lundi s'explique par le fait que les détaillants, ayant épuisé les stocks de la semaine précédente, comptent écouler des lots importants les jours suivants. De même les vendredi, les acheteurs se font livrer davantage pour répondre aux besoins croissants de leur clientèle pendant le week-end, alors que le samedi concerne des achats complémentaires.

A celà, il faut ajouter la hausse sensible des arrivages au cours de la Semaine Sainte et en fin de l'année en raison de gros approvisionnement des ménages pendant les périodes des fêtes.

---

(16) Le MGA se tient actuellement le samedi, seulement pendant l'été.

1.3.3. - L'ORIGINE GEOGRAPHIQUE DES ARRIVAGES

On assiste en Grèce à une spécialisation régionale au niveau des cultures ainsi qu'à une forte concentration géographique de la production des F & L. En schématisant à peine, on peut dire que le nord du pays, et en particulier l'ouest de la Macédoine, produit la quasi-totalité des pêches, poires, pommes, cerises, fraises et le sud en l'occurence le Péloponnèse, les agrumes, les abricots et les légumes, l'île de Crète étant spécialisée dans la culture des tomates et des concombres.

Cette spécialisation des régions fruitières et légumières n'est pas sans avoir des conséquences sur la structure des approvisionnement sur le MGA.

A l'aide du graphique nº 4, on s'aperçoit donc que le Péloponnèse constitue le principal fournisseur du marché en canalisant près de la moitié des arrivages, concernant pour la majeure partie des agrumes, melons et pom - mes de terre (précoces).

La Grèce centrale, spécialisée en légumes frais et pommes de terre est le deuxième expéditeur sur le marché (18,2 % du tonnage global).

La Macédoine, compte tenu de la distance et de tonnages importants exportés ne fournit que 15 % des F & L transités.

En ce qui concerne les autres départements du pays, il faut souligner l'importance de la culture en abris-serres des tomates et des concombres en Crète, permettant une disponibilité tout au long de l'année. Les arrivages de l'île représente 8,7 % du tonnage transité par le MGA.

D'une manière générale, malgré une forte concentration géographique de la production, le rayon d'approvisionnement du MGA touche toute la Grèce, même les départements les plus éloignés de la capitale, les importations restant négligeables (17).

---

(17) Les importations sont faibles et conjoncturelles, représentant à peine 2 % des tonnages transités par le MGA. Elles concernent surtout les oignons secs et les pommes de terre et se font en cas de pénurie ou entre les deux récoltes.

GRECE :

REGIONS ADMINISTRATIVES

BULGARIE
YOUGOSLAVIE
ALBANIE
TURQUIE
MER IONIENNE
MER MEDITERRANEE
MER EGEE
Mer de Marmara
Golfe de Thermaï
Golfe de Corinthe
Canal de Zante
G. de Patras
G. d'Argolide
Cap Matapan
Cap Spada
ILES DE LA MER EGEE
ILES IONIENNES
ILE DE CRETE
MACEDOINE
THRACE
EPIRE
THESSALIE
GRECE CENTRALE
ILE EUBÉE
PELOPONNESE
CYCLADES
SERRES
DRAMA
KAVALLA
ALEXANDROUPOLIS
KILKIS
AGRA
EDESSA
SALONIQUE
PTOLEMAIS
KOZANI
JANNINA
IGOUMENITSA
PREVEZA
ARTA
TRIKALA
LARISSA
VOLOS
TAVROPOS
LAMIA
ACHINOS
AGRINION
M' Parnasse
DELPHES
ITEA
ANTIRRION
DISTHOMON
CHALKIS
AEIVERI
PATRAS
AIGHION
ELEUSIS
ATHENES
LE PIREE
CORINTHE
LAURIUM
TRIPOLIS
ARGOS
NAUPLIE
MEGALOPOLIS
SPARTE
KALAMATA
LA CANÉE
HERAKLION
I. Thasos
I. Lemnos
I. Lesbos
I. Skyros
I. Chio
I. Andros
I. Tinos
I. Mykonos
I. Seripos
I. Naxos
I. Cos
I. Milos
I. Santorin
I. Rhodes
I. Carpathos
I. Cythère
I. Céphalonie
I. Leucade
I. Zante
I. Corfou

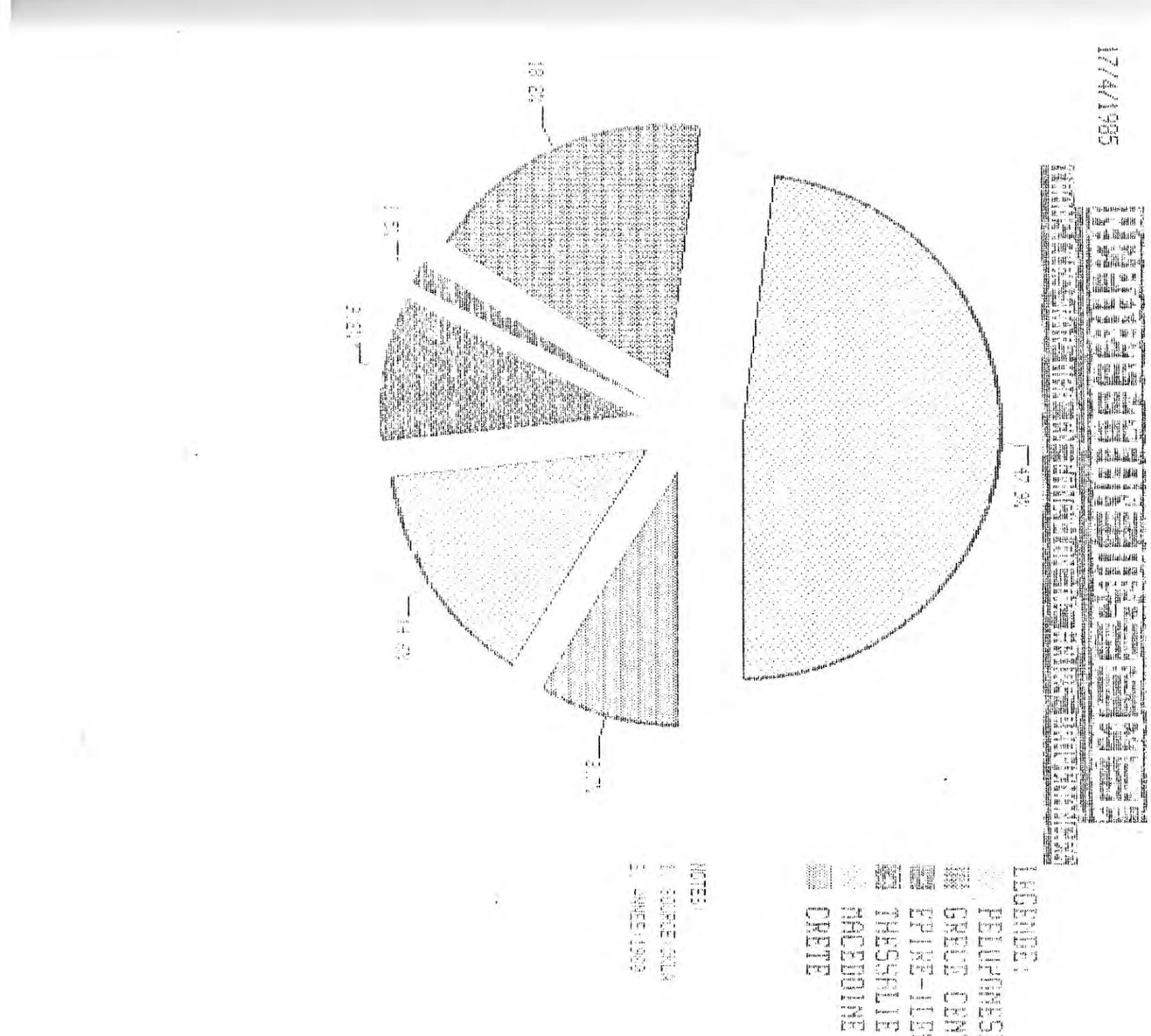
_ LÉGENDE _

Autoroute

Chemin de fer

0 100 200 km

GRAPHIQUE Nº 4



1.3.4. - L'ASSORTIMENT DES F & L SUR LE MGA

Le MGA constitue un point de convergence de flux d'approvisionnement multiples. L'ensemble des fruits et légumes produits en Grèce y sont transités. Il traite ainsi 30 légumes et 24 fruits (tableau nº 2), mais il est bien évident qu'ils ne sont pas tous de la même importance du point de vue des tonnages. En fait on constate une domination d'un petit nombre d'espèces qui représentent un pourcentage assez important des arrivages totaux sur le MGA.

Plus particulièrement, on s'aperçoit que, pendant le triennat 1982-1984 les pommes de terre (30,6 %) et les tomates (24,4 %) constituent les légumes dominants dans le MGA par les tonnages transités (tableau nº 3), alors que la part des autres espèces reste faible et pour 14 d'entre eux négligeable (moins de 1 %).

En ce qui concerne les fruits, on constate qu'en général les arrivages sont répartis sur un plus grand nombre d'entre eux, il y a quand même quelques espèces qui présentent une forte activité dans le marché. C'est le cas des pommes, oranges, pastèques et pêches qui représentent 67 % du tonnage total des fruits commercialisés pendant les trois dernières années (tableau nº 4). Comme pour les légumes, la moitié des fruits ont une présence saisonnière, leur part restant aussi négligeable au-dessous d'1 % du tonnage global.

Une analyse plus détaillée du tableau nº 2 concernant l'année 1984, nous montre bien que, par ordre décroissant d'importance, les 9 premiers légumes, parmi les 30, représentent 80,9 % du total et les 8 premiers fruits parmi les 24 en représentent 91,6 %.

Il est à souligner que les F & L dominants sur le MGA sont traités tout au long de l'année (à l'exception des pêches et des pastèques dont la présence est saisonnière) et sont considérés comme des produits stratégiques. En effet, il s'agit de produits dont l'abondance et/ou la pénurie influe sur les cours pratiqués sur d'autres F & L et détermine le "climat" général du marché.

TABLEAU Nº 2 - PART DE CHAQUE ESPECE DES FRUITS ET LEGUMES DANS LE TONNAGE TOTAL TRANSITE PAR LE MGA EN 1984 (en tonnes)

Nº	ESPECES	LEGUMES	
		tonnage	%
1	Pommes de terre	103 756,8	30,13
2	Tomates	85 772,0	24,90
3	Concombres	29 724,0	8,63
4	Choux	13 355,0	3,88
5	Oignons secs	13 351,3	3,87
6	Laitues	11 913,9	3,46
7	Courgettes	11 829,2	3,43
8	Haricots verts	10 483,5	3,04
9	Carottes	10 309,5	2,99
10	Aubergines	8 278,0	2,40
11	Piments	6 409,8	1,86
12	Chicorées	6 293,0	1,82
13	Artichauts	5 998,0	1,74
14	Oignons frais	4 159,8	1,20
15	Epinars	3 587,7	1,04
16	Choux-fleur	3 548,3	1,03
17	Fenouil	3 275,0	0,95
18	Cèleris	1 957,8	0,56
19	Salades	1 886,0	0,54
20	Betteraves	1 629,34	0,48
21	Gombos	1 621,2	0,47
22	Petit-pois	1 182,33	0,42
23	Blettes	1 122,6	0,32
24	Poireaux	878,2	0,25
25	Aulx secs	803,7	0,23
26	Fèves	478,8	0,14
27	Endives	352,14	0,10
28	Radis	280,1	0,08
29	Bulbes	97,49	0,03
30	Asperges	5,5	0,001...
	TOTAL	344 340,0	100

Nº	ESPECES	FRUITS	
		tonnage	%
1	Pommes	68 613,8	20,55
2	Oranges	65 996,3	19,77
3	Pastèques	58 922,0	17,65
4	Pêches	31 188,3	9,34
5	Poires	22 175,0	6,64
6	Citrons	21 386,0	6,40
7	Raisins	19 782,4	5,92
8	Melons	17 931,8	5,37
9	Mandarines	8 148,7	2,44
10	Cerises	5 498,9	1,64
11	Abricots	5 131,7	1,53
12	Fraises	2 303,9	0,69
13	Grappe fruits	1 361,7	0,47
14	Chataignes	881,6	0,26
15	Figues	840,9	0,25
16	Coings	792,4	0,23
17	Griottes	737,3	0,22
18	Grenades	648,8	0,19
19	Prunelles	580,9	0,17
20	Nèfles	431,4	0,13
21	Prunes	216,7	0,06
22	Ananas	124,1	0,04
23	Avocats	68,9	0,02
24	Kiwi	49,7	0,014
	TOTAL	333 813,2	100

TABLEAU Nº 3 - LA PART DES POMMES DE TERRE ET DES TOMATES DANS L'ENSEMBLE DES LEGUMES TRANSITES PAR LE MGA (1982-1984) en tonnes.

ANNEE / ESPECES	1982		1983		1984		Moyenne (82-84) en %
	t	%	t	%	t	%	
TOMATES	92 218,1	24,14	85 290,6	24,01	85 772,0	24,90	24,35
POMMES DE T.	120 413,1	31,52	106 910,6	30,10	103 756,8	30,13	30,58
TONNAGE TOTAL LEG. TRANSITES	381 976,8	100	355 099,9	100	344 340,0	100	100

Source : OKLA plus nos calculs

TABLEAU Nº 4 - LA PART DES PLUS IMPORTANTES ESPECES DANS L'ENSEMBLE DES FRUITS TRANSITES PAR LA MGA (1982-1984) en tonnes.

Source : OKLA plus nos calculs

	1982		1983		1984		Moyenne (82-84) en %
	t	%	t	%	t	%	
POMMES	62 128,5	18,61	63 643,5	19,94	68 613,8	20,55	19,70
ORANGES	66 532,7	19,93	59 695,3	18,70	65 996,3	19,77	19,46
PASTEQUES	62 359,4	18,68	58 521,0	18,34	58 922,0	17,65	18,22
PECHES	30 425,5	9,11	34 380,7	10,77	31 188,3	9,34	9,74
TONNAGE TOTAL FRUITS TRANS.	333 734,4	100	319 971,6	100	333 813,2	100	100

1.3.5. - L'ACHEMINEMENT DES F & L VERS LE MGA

L'approvisionnement en F & L du MGA implique de très gros besoins de transport quotidiens. Les marchandises sont destinées à y transiter dans les meilleures conditions possibles de rapidité, de coût et de soin. Leur transport concerne des produits périssables dont l'acheminement depuis les régions de production doit obéir à deux principes fondamentaux :

- la rapidité des transports,
- la ponctualité : les produits étant attendus pour une heure de vente obligée.

Compte tenu de la petite dimension du pays, de la dispersion de la production, et de l'état du réseau routier et ferroviaire, l'acheminement des F & L vers le MGA se fait en majeure partie en camions, les transports par chemin de fer ne représentent que 5-7 % des tonnages transités. En effet, le choix du moyen de transport est un problème technique mais aussi économique.

Comme raisons techniques de la suprématie de la route on peut citer les suivantes :

- l'amélioration du réseau routier et autoroutier alors que le réseau ferroviaire n'en a pas subi depuis longtemps, ses performances restant très faibles et peu compétitives.

- l'augmentation de la capacité des véhicules ainsi que leur vitesse moyenne.

- la plus grande compétitivité sur courte distance mais aussi leur meilleure adaptation aux lieux de production car les camions peuvent charger "porte à porte" même s'ils prennent des lots multiples pour un nombre important de destinataires.

- à l'arrivée, aucun problème ne se pose lorsque le MGA dispose de quais de déchargement et le travail du personnel qui s'en occupe devient plus facile et moins couteux.

- la souplesse des transports routiers lorsque les camions peuvent décharger les marchandises dans les magasins et les pavillons du marché tandis que les transports par voie ferrée nécessitent des transports supplémentaires.

Un facteur économique de la prépondérance de la route n'est pas moins important. Il s'agit du fait que les camions, une fois déchargés, repartent aux lieux de production en transportant des boîtes vides et du matériel de conditionnement aux producteurs qui vont s'en servir pour les prochains lots.

Le tonnage de véhicules de transport varie entre 7 et 35 tonnes. On estime que les camions les plus souvent utilisés sont d'une capacité de 12 tonnes.

A l'heure actuelle, les marchandises qui arrivent par fer en gare du MGA, concernent surtout quelques fruits mieux stockables en provenance de Macédoine et de melons provenant du département lointain de Thace.

En ce qui concerne le coût de transport des F & L, il se détermine à partir de facteurs différents comme la distance, la nature des produits, le mode de conditionnement, le volume des lots et la capacité du moyen de transport.

D'après une enquête auprès d'un échantillon de lettres de transport livrées à l'OKLA par les chauffeurs des véhicules lors de l'entrée dans le marché, il résulte que, lorsque les marchandises transitées sont composées de petits lots appartenant à plusieurs expéditeurs, le coût unitaire de transport demeure sensiblement plus élevé par rapport au coût habituel. Cela s'explique par le fait que les camions doivent charger "porte à porte" auprès de plusieurs producteurs (18). Il est aussi constaté que les frais de transport des pommes de terre et des pastèques sont moins élevés en raison de leur poids et de grandes quantités expédiées. C'est aussi le cas d'autres produits tels que pommes, oranges, pêches, quand le chargement se fait auprès de maisons de triage et de conditionnement où les grands lots sont assurés.

---

(18) SYKIANAKIS G. - Le système de commercialisation des F & L en Grèce : Propositions d'organisation sur le marché intérieur. Athènes, Centre de Planification et de Recherche Economique (KEPE) - 1976, pp. 69,70.

D'une manière générale, l'acheminement des F & L vers le MGA se fait en majeure partie par la route, avec des véhicules de tonnages divers alors que le chemin de fer ne semble pas en mesure d'augmenter sa part à l'heure actuelle.

En revanche, les coûts de transport des régions de production au MGA demeurent assez élevés en raison de petits lots expédiés et de la forte dispersion de l'offre.

1.3.6. - LES TRANSACTIONS SUR LE MARCHE

Bien que l'approvisionnement du MGA puisse avoir lieu tout au long de la journée (19), pour l'écoulement des marchandises, le marché ouvre ses portes aux acheteurs vers 3h30 du matin et les transactions peuvent se dérouler jusqu'à 11h, du lundi au vendredi. Ce n'est qu'en été qu'il se tient aussi les samedi en raison des arrivages croissants.

En principe, les transactions ne peuvent débuter concrètement qu'après le début du marché. En fait, les contrats sont nombreux et variés entre vendeurs et acheteurs avant le marché mais restent oraux uniquement. Quoiqu'il en soit, c'est généralement le jeu de l'offre et de la demande qui permet d'établir à la fois le niveau de chaque transaction et un cours moyen du jour. La présence physique du produit, l'évaluation du volume et l'information générale en provenance de l'amont et l'aval vont déterminer le comportement des acheteurs et des vendeurs. Ceci se traduira concrètement dans la longueur très variable des transactions et par la plus ou moins grande fréquentation du marché par les différents partenaires.

Certains marchés peuvent donc se dérouler en quelques dix minutes, même si cela porte sur des quantités importantes, alors que d'autres trainent en longueur et durent plus d'une heure. De toutes façons la pression de l'offre ou de la demande et la tendance générale sont connues dès les premières minutes, voire même avant le début du marché.

---

(19) Voir annexes, tableau n° 8.

Aucun vendeur ne repousse à priori un client qui de son côté essaie de voir le plus possible de points de vente avant de se décider. C'est ainsi que beaucoup de détaillants font le tour des pavillons afin de collecter le plus rapidement possible le maximum d'information sur les quantités, les qualités et les tendances de l'instant pour former leur jugement sur le prix à débattre. Le prix donc qui n'est pas affiché peut se discuter (voir se marchander). Une fois la transaction réalisée, une facture qui constate la vente doit être établie. Toute transaction se règle en principe au comptant le jour même (en fait, lorsque le fournisseur fréquente et livre régulièrement la marchandise chez l'acheteur, les règlements peuvent être regroupés pour quelques jours par accord réciproque et selon les usages de chacun).

D'une façon générale, pas plus pour les acheteurs que pour les vendeurs l'exclusivité n'est de règle dans la politique d'approvisionnement et de vente. Il existe cependant une certaine personnalisation des acheteurs. Un client fidèle s'adressant régulièrement au même grossiste pourra bien souvent obtenir, certains jours de hausse par exemple, un prix inférieur à celui pratiqué pour d'autres. Ou bien c'est le grossiste (ou la coopérative) qui fera ristourne pour mieux se placer vis-à-vis de ses concurrents ou pour se débarrasser d'un lot important qui encombre son magasin.

Ces relations privilégiées qui peuvent exister freinent donc souvent la réalité de ce contact presque simultané de l'ensemble des acheteurs et des vendeurs qui est théoriquement nécessaire pour que puisse s'établir la mise en balance réelle de l'offre et de la demande.

En ce qui concerne la répartition des transactions pendant le temps d'ouverture du marché, on estime qu'en périodes de moyenne et faible activité, 70-80 % d'entre elles se font entre 4 et 7 heures alors qu'en été cette durée devient plus large. En plus, bien souvent plusieurs vendeurs (surtout des grossistes) prolongent les échanges au delà de 11 heures ce qui fait l'objet de critiques diverses de la part de leur confrères. En général, on peut dire que le temps d'ouverture du MGA n'est pas strict le contrôle restant tolérant et peu sévère.

Enfin, il faut signaler que mis à part les cas de pénurie de certains produits, plus les transactions arrivent à la fin, plus les cours baissent, et

en fin de marché des quantités non négligeables sont achetées par certains ambulants et commerçants des marchés hebdomadaires des quartiers de la capitale qui en profitent.

1.3.7. - L'EVOLUTION DES PRIX

Il est dans une large mesure impossible de donner l'évolution du niveau général des prix des F & L formés sur le MGA (20) en raison du manque du chiffre d'affaires exact réalisé au cours de chaque année. En fait pour ce dernier, il n'y a que des estimations qui peuvent être faites car les déclarations du C.A. des opérateurs auprès de l'OKLA (et surtout celui des grossistes) se tiennent loin de la réalité. C'est la raison pour laquelle on va se contenter de l'évolution de 3 fruits (pommes, oranges, poires) et 2 légumes (pommes de terre, tomates), considérés comme produits "pilotes" du marché, lorsque l'analyse de l'ensemble de produits traités dépasse de loin l'objectif de cette étude. Il était donc nécessaire de faire un choix dans les produits afin d'établir des comparaisons sur les bases les plus fiables possibles.

Les critères de notre choix

Les principaux critères de sélection de 5 produits ont été :
- l'importance relative de chacun, dans l'ensemble des arrivages sur le MGA. exprimée par les tonnages croissants.
- leur présence tout au long de l'année.

Cette évolution des cours pratiqués concerne les cinq dernières années, alors qu'une période plus longue risquerait de ne pas faire appel aux mêmes variétés des produits et à la même répartition des arrivages tout au long de l'année, ce qui influe de façon différente sur les cours pratiqués.

---

(20) Comme niveau général des prix on considère le chiffre d'affaires réalisé divisé par le total des produits traités dans une année concrète.

Le matériel statistique utilisé

La diversité des produits, due au nombre des variétés, aux modes de conditionnement et à la qualité très diverse faisait que l'information disponible était à la fois abondante et difficile à traiter. Nous avons utilisé les listes de référence concernant les données bimensuelles auxquelles nous avons pu avoir accès constatés par les Services de Nouvelles du MGA et informant sur un prix minimum un prix maximum et un prix modal (21) pratiqué pendant les deux semaines respectives. Compte tenu de manque de prix modaux pour l'ensemble des cinq ans, on s'est servi des moyennes mensuelles.

Règles générales de calcul

Les cours mensuels utilisés constituent les moyennes pondérées des moyennes bimensuelles dont on disposait. Ces dernières font appel à la moyenne arithmétique simple des prix maximum et minimum pratiqués toutes les quinzaines. Dans le cas où on disposait de plus d'une variété pour un produit donné et pour ne pas surcharger trop le calcul, on a retenu le prix modal auquel s'est vendue la majorité des produits. En plus, la pondération devenait impossible en raison de l'absence de moyen de pondération et en particulier des quantités provenant de chaque variété.

Enfin, on a converti les prix courants en prix constants à l'aide de l'indice général de prix (année de base : 1980).

Bien que la méthode utilisée ne soit pas statistiquement satisfaisante, on peut toutefois considérer que les indices retenus représentent l'évolution du niveau moyen des prix des produits et de la période choisie.

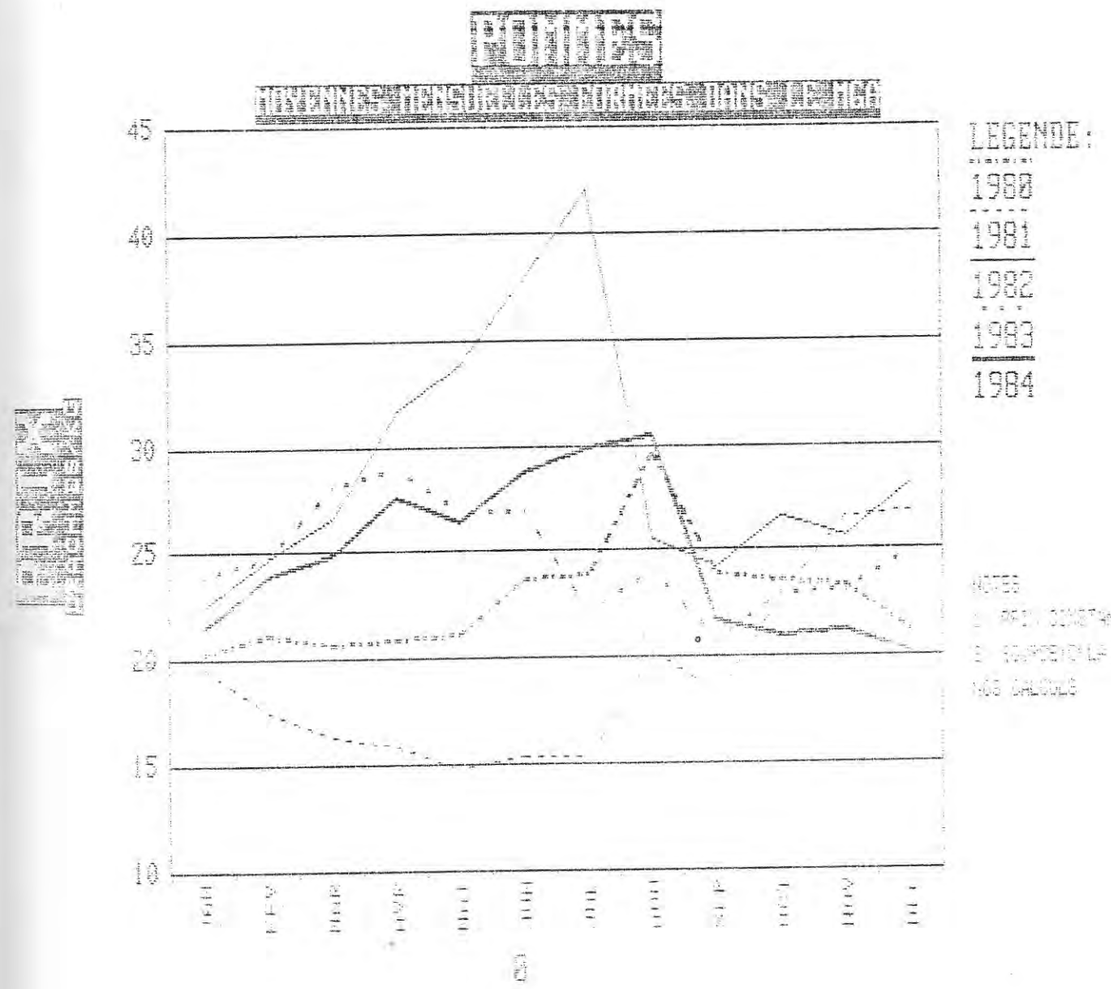
Tendances observées

A l'aide des graphiques 5, 6 et 7, on note généralement une hétérogénéïté des prix pour les fruits examinés ainsi que des fortes fluctuations d'une année à l'autre. On constate cependant l'existence relative d'un modèle saisoniner, surtout pour les oranges et les poires.

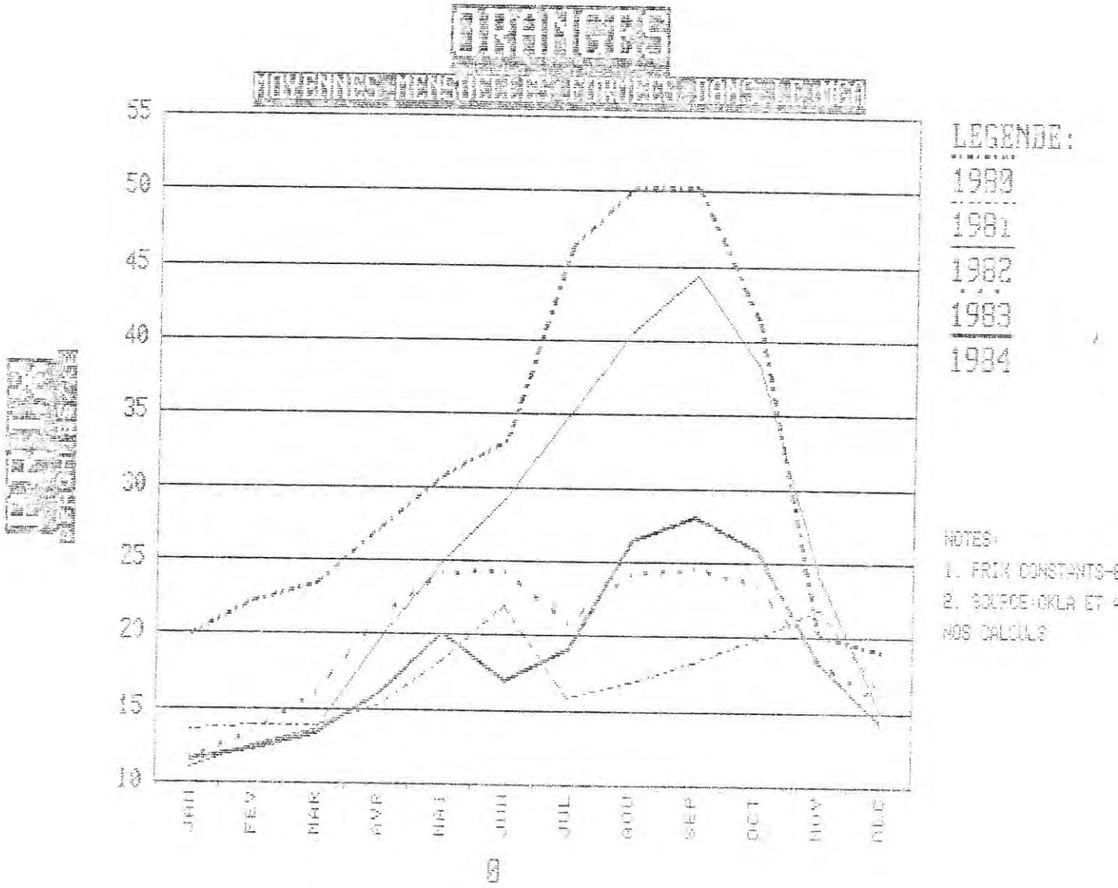
---

(21) Comme prix modal est considéré le prix le plus couramment pratiqué.

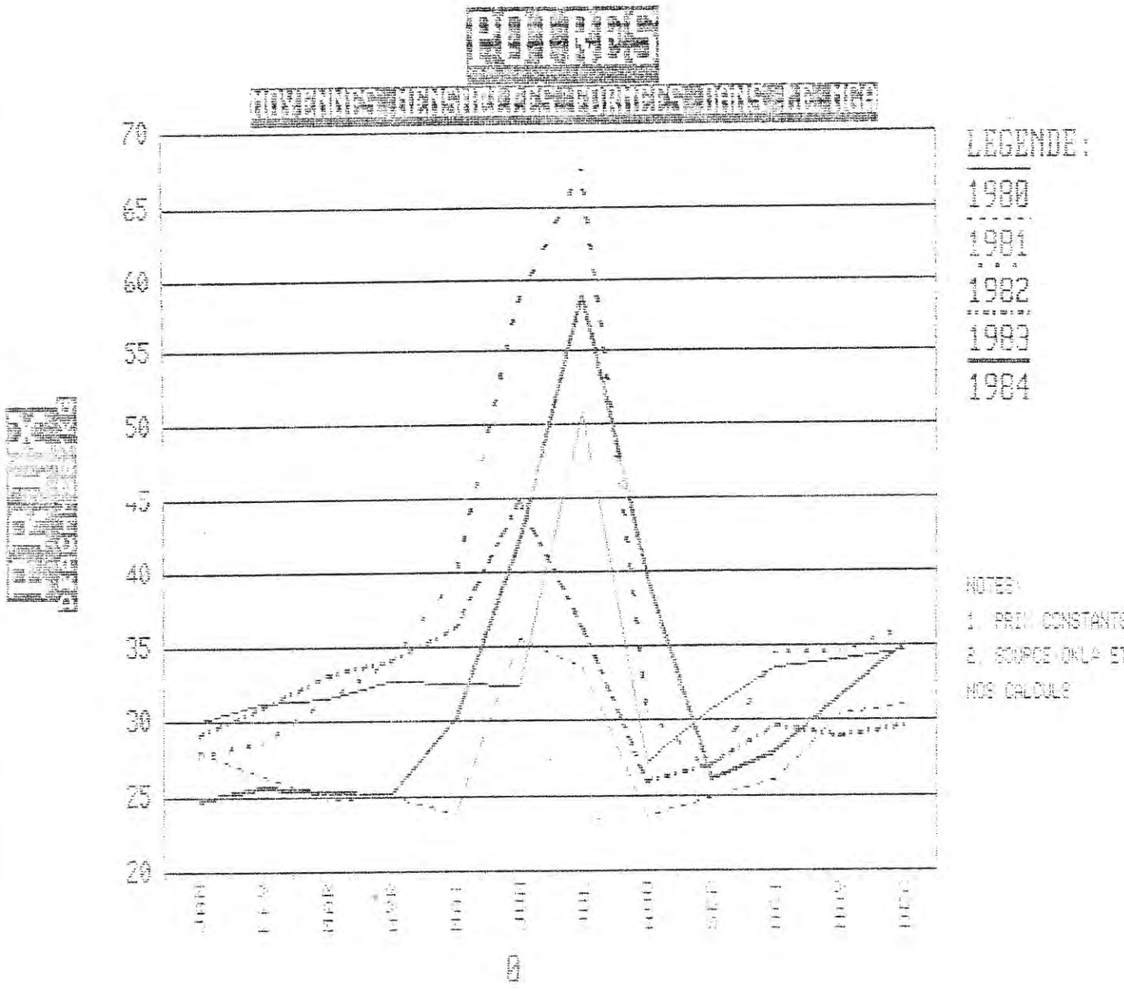
GRAPHIQUE Nº 5



GRAPHIQUE Nº 6



GRAPHIQUE Nº 7



Les fluctuations des prix sont beaucoup plus accentuées les trois premières années alors qu'en 1983 et 1984 on assiste plutôt à une relative stabilité des cours. Il est cependant nécessaire de remarquer que la flambée des cours, plutôt de courte durée pour les trois espèces est due :

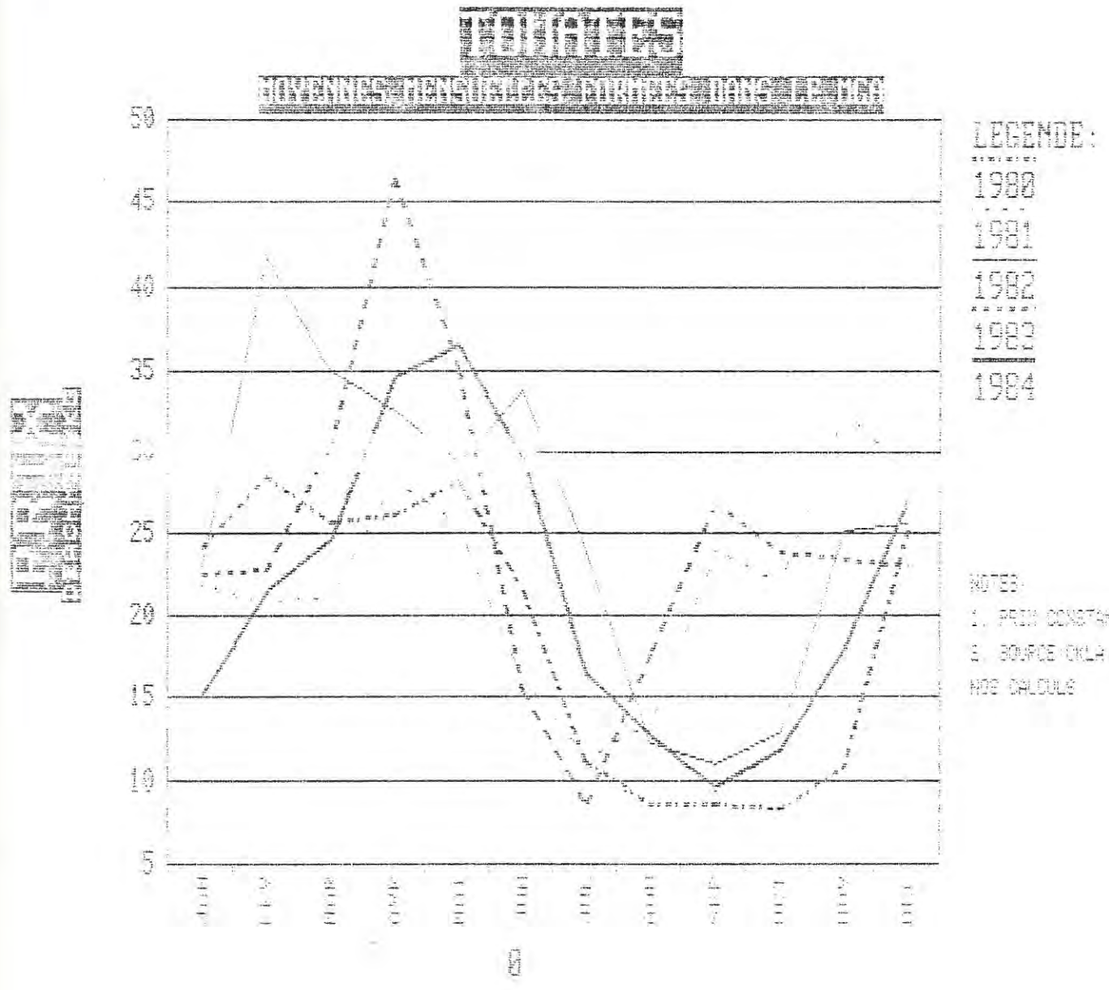
- pour les pommes et oranges (été 1982), aux arrivages limités causés d'abord par le fait qu'il s'agit d'une période entre les deux récoltes et d'autre part par la grève des grossistes du MGA pendant la même période.
- pour les oranges en 1980 (année de base), aux aléas climatiques (verglas) qui ont entraîné une diminution sensible de l'offre tout au long de l'année.
- pour les poires aux mois de juin-juillet, à l'apparition de la variété "Kondoula " vendue d'habitude plus cher que le double par rapport aux autres variétés.

Il est aussi important de souligner que, bien qu'une relative stabilité soit observée pour les fruits en pleine saison, on assiste toutefois à des hausses remarquables des variétés hors saison (primeurs ou arrière saison) qui font doubler et même tripler les prix au cours de la même année. Ceci est particulièrement vrai pour les oranges et les poires.

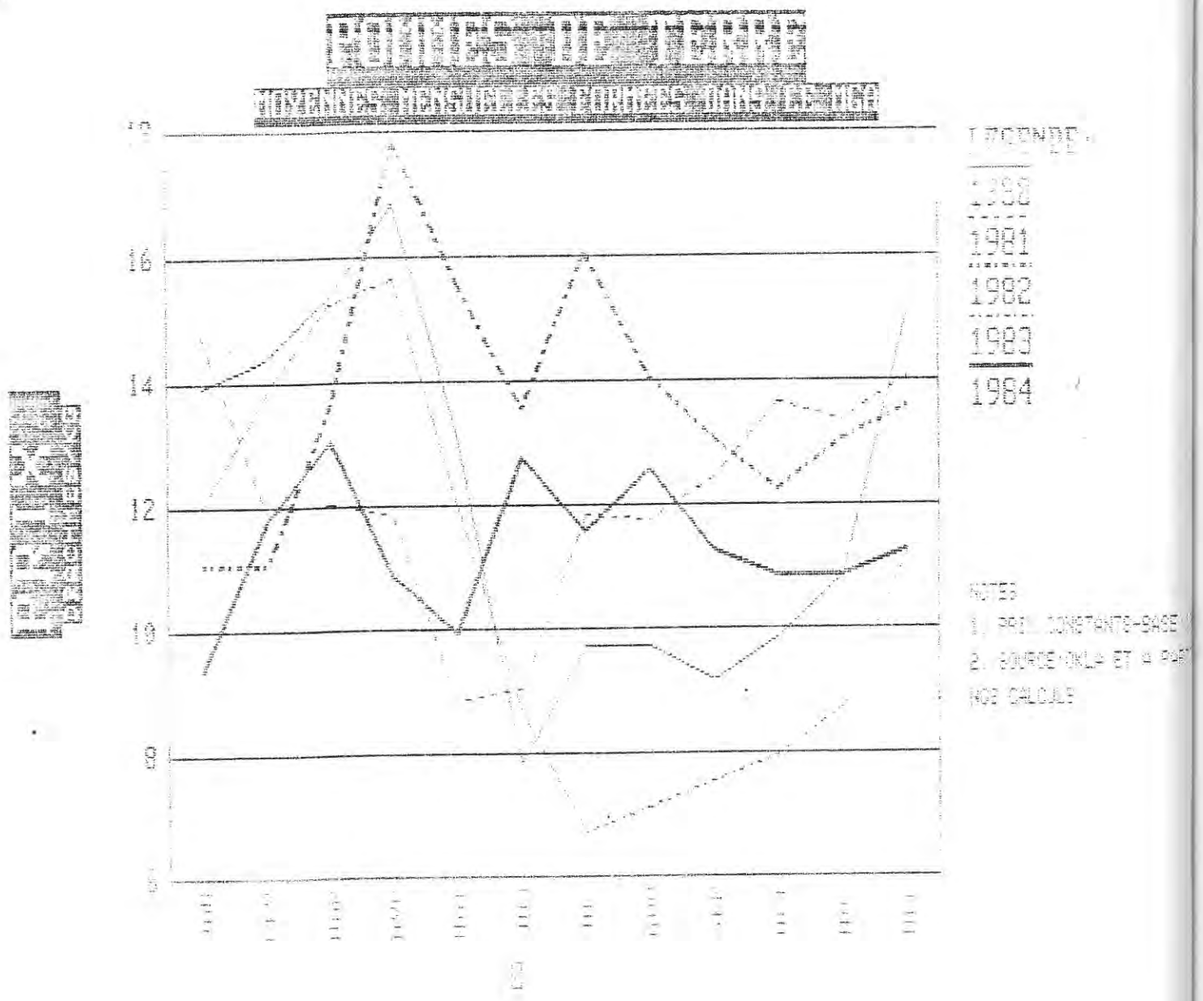
Quant aux légumes analysés (graphiques 8 et 9), on observe une forte dispersion des cours pratiqués, caractérisés par des chutes mais aussi par des hausses brutales dans le courant de l'année. En ce qui concerne en particulier les pommes de terre, cette forte dispersion des cours devient frappante et un modèle saisonnier est très difficile à cerner. Il faut dire, que les chutes spectaculaires des cours observées en mai et juin de 1980 et 1981 sont dues à la très forte production de la variété estivale.

En revanche, on s'aperçoit que les tomates présentent un modèle saisonnier. A la période de cours très bas en pleine saison (en été), succède généralement une hausse très sensible, se situant habituellement en hiver et à Pâques, c'est-à-dire des tomates produites sous-serres ou abris. On constate donc une forte différenciation des prix des tomates le long de l'année et il arrive que les cours pratiqués en pleine saison soient quadruplés par rapport à ceux pratiqués hors saison (périodes hivernales).

GRAPHIQUE Nº 8



GRAPHIQUE Nº 9



Il faut ajouter que, en ce qui concerne l'évolution des prix des légumes examinés, la tendance observée les trois dernières années est vers une diminution relative du niveau des prix par rapport aux années précédentes. Mais comme pour les fruits examinés, une relative stabilité est enregistrée pendant les deux dernières années.

De façon générale, l'évolution des prix des produits dits stratégiques sur le MGA, présente une hétérogénéïté et des sensibles fluctuations d'une année à l'autre ainsi que dans le courant de l'année, une stagnation relative étant observée pendant les deux dernières années.

Pourtant, on ne peut pas systématiquement en conclure que les cours de l'ensemble des F & L traités sur le MGA suivent les mêmes tendances, celles des produits pilotes. Mais il ne reste pas moins vrai que les cours de ces derniers que nous avons analysés, déterminent en grande partie l'évolution du niveau général des prix pratiqués ainsi que le climat du marché.

Cependant, au-delà des relevés des cours, l'étude des prix exige un examen assez poussé des circuits empruntés par les produits et surtout des comportements des opérateurs. L'étude des comportements des acheteurs et des vendeurs explique davantage la formation des prix que la simple observation du cours moyen.

1.4. - MECANISMES DE FORMATION DES PRIX

1.4.1. - REGLEMENTATION GENERALE

Le MGA est un marché au sens le plus concret du terme, puisque c'est un lieu où les marchandises à échanger sont réellement présentes et il en va de même pour les vendeurs et les acheteurs.

La règle générale qui détermine à quel niveau de prix les échanges vont s'établir sur ce marché est la loi de l'offre et de la demande. Mais pour que ce mécanisme fonctionne, rien ne doit perturber la nécessaire confrontation entre les quantités offertes et demandées, sinon les prix risquent de s'établir à un autre niveau. En fait, il est vrai qu'un certain nombre de facteurs interviennent et empêchent la formation des prix à des niveaux résultant de la libre confrontation de l'offre et de la demande dans le MGA.

Il s'agit principalement du contrôle étatique exercé sur un certain nombre de produits en cas de hausse des prix. Dans le passé récent, l'intervention des Pouvoirs publics impliquait l'imposition des plafonnements des prix pour un certain temps. Ces tarifications des produits critiques se trouvant d'habitude en pénurie, s'imposaient tant au niveau du MGA qu'au niveau du détail et visaient à éviter la formation des prix excessifs afin de protéger le revenu des consommateurs. Ce n'est qu'à partir de 1983 que ce système des tarifications est remplacé par l'établissement informel d'une Commission de Marché composée de 9 membres en provenance de tous les agents intéressés (OKLA, Ministères, grossistes, détaillants, commerçants des marchés hebdomadaires, PASEGES et GSEE (22)). Cette Commission fixe des prix-plafonds à titre indicatif, pour un certain nombre de F & L critiques et surtout ceux se trouvant en pénurie et fait des propositions sur les différents problèmes qui se présentent sur le marché. Les membres de la Commission se réunissent tous les jeudis et fixent les prix en se basant sur un certain nombre de critères tels que l'estimation du volume de l'offre et de la demande, la formation des cours précédents, la conjoncture etc. Ces prix se publient la nuit du jeudi-vendredi et sont en vigueur à partir de la semaine suivante. C'est une mesure visant aussi à aider les grossistes qui vont acheter pendant le week-end, ainsi que les producteurs et leurs organisations qui expédient les marchandises sur le marché.

Bien que ces prix proposés par la Commission du Marché aient un caractère consultatif et les contrevenants ne sont pas "directement" punis, de manière générale, ils sont respectés par les différents opérateurs et ont empêché d'une certaine façon les flambées des prix sur le MGA (23).

---

(22) GSEE : Confédération Générale des travailleurs de Grèce.

(23) Voir paragraphe 3.2.2.

1.4.2. - LES MARGES BRUTES DES GROSSISTES

La règlementation grecque concernant les prix des produits et des services distingue trois catégories :

a) les produits et services fondamentaux non suffisants,
b) les produits et services fondamentaux suffisants,
c) les produits et services non fondamentaux.

La première de ces catégories, où sont inclus la plupart des produits alimentaires transformés ou non et donc les fruits et légumes, fait l'objet d'une législation assez stricte fixant certains prix à la production et les différentes marges commerciales.

Les marges commerciales officielles sont réunies dans la règlementation du Service de Contrôle des Prix du 30/6/77 (référence A. Δ. 72/77) qui est modifiée et complétée en 1984. Cette règlementation consigne la liste des produits agro-alimentaires non suffisants et définit les marges commerciales en valeur relative (calculées sur la base du prix d'achat). Les marges des F & L autorisées au niveau de gros (et donc les marges des grossistes installés sur le MGA) ainsi qu'au niveau de détail sont représentées sur le tableau nº 5. On constate que les marges diffèrent selon les produits, mais d'une manière générale, elles sont de 12 % pour le commerce de gros et de 30 % pour le commerce de détail.

La différenciation observée des marges commerciales selon les espèces des F & L, s'explique par le caractère périssable relativement plus élevé de certains produits, ainsi que par le volume de certains d'entre eux (exemple : pommes de terre, oignons secs). D'autre part, la différenciation entre les marges de gros et de détail est due, en majeure partie, au fort pourcentage des freintes des détaillants, compte tenu de l'absence d'une normalisation stricte.

Il convient de noter ici que l'appropriation de deux marges par la même personne physique ou morale est strictement interdite. Par ailleurs, le Ministère du Commerce se réserve le droit de définir une marge absolue dans le cas où il le jugerait nécessaire.

TABLEAU Nº 5 - MARGES COMMERCIALES OFFICIELLES DE CERTAINS FRUITS ET LEGUMES

Produits	Marge de Gros (%)	Marge de Détail (%)
Pommes de terre	6	15
Pommes de terre importées	10	15
Tomates	12	30
Choux	12	35
Oignons secs	8	20
Oignons secs importés	10	20
Laitues	12	35
Courgettes	12	35
Haricots-verts	12	28
Carottes	12	25
Aubergines	12	25
Piments	12	25
Chicorées	12	35
Artichauts	7	25
Oignons frais	12	25
Choux-fleur	12	35
Endives	12	35
Asperges	12	35
Pommes	10	30
Oranges	10	30
Pastèques	10	30
Pêches	10	35
Poires	10	30
Agrumes	10	30
Raisins	12	28
Melons	10	30
Abricots	10	35
Fraises	12	40
Bananes	12	30

Source : Règlementation du contrôle des prix (Référence A.A Nº 72/77 et 59/84).

Pour les marges abordées plus haut, il faut noter qu'il s'agit des marges brutes des grossistes qui couvrent à la fois les frais généraux et le bénéfice et pas uniquement des marges bénéficiaires.

En revanche, dans le cas des produits traités par les grossistes pour le compte des producteurs, la commission est de 7 % calculée sur le prix de vente et ce sont ces derniers qui supportent l'ensemble des frais généraux (24).

On s'aperçoit que les marges brutes des grossistes restent fixes et invariables en %, indépendamment du niveau des prix des produits et cela fait l'objet de critiques diverses à l'heure actuelle (voir aussi 3ème partie).

1.4.3 - COUTS DIVERS

Après cette présentation rapide des marges commerciales des F & L, il nous semble nécessaire de se référer à un certain nombre de coûts qui interviennent, pour arriver à la formation des prix sur le MGA auxquels les acheteurs peuvent s'approvisionner. La composition et la répartition de ces coûts entre les différents opérateurs dépend du circuit suivi, mais aussi du mode de vente sur le MGA.

Plus particulièrement, pour les F & L achetés par les grossistes "sur pied" aux lieux de production et vendus pour leur propre compte, un certain nombre de coûts peuvent être reconnus par le Ministère du Commerce pour qu'une marchandise arrive sur le marché (25). Il s'agit des frais de ramassage, de triage et conditionnement, d'achat du matériel d'emballage, de transports régional, de chargement, des représentants et des amortissements des moyens de conditionnement. On constate que des frais de stockage en chambres frigorifiques ne sont pas justifiés, ce qui fait l'objet des critiques de la part des grossistes actuellement. L'ensemble de ces coûts, s'ils ont été effectués, s'ajoutent au prix d'achat réalisé par le grossiste et sur la somme qui en

---

(24) Uniquement pour les pommes de terre et les oignons secs la commission autorisée est de 5 %.

(25) Pour la liste détaillée des coûts divers de commercialisation qui sont justifiés par la législation sur place, voir tableau nº9 en annexes.

résulte s'applique sa marge brute pour arriver à un prix "intermédiaire". A ce dernier, le grossiste ajoute une somme unitaire qui correspond au transport des produits sur le MGA, selon les lettres de transport livrées par les prestataires des services, pour arriver au prix final maximal auquel le grossiste peut vendre les produits. Il est évident que l'évaluation des divers coûts est difficile et dans la réalité la situation demeure beaucoup plus complexe.

Quant aux F & L traités par les grossistes à la commission pour le compte des producteurs, le prix touché par ces derniers est le prix de vente sur le MGA, déduction faite la commission du grossiste de 7 % sur la valeur des produits vendus, un timbre de 1,2 % sur la commission et les frais de déchargement. Les frais de transport des marchandises sont aussi à la charge des producteurs.

En outre, le système fiscal imposant un timbre fiscal de 3,6 % sur toute activité commerciale, le prix du produit augmente systématiquement de 3,6 % chaque fois qu'une transaction a eu lieu. De ce fait, l'estimation de la part des prix des produits qui revient à l'Etat est directement liée à l'analyse des circuits commerciaux, à leur longueur et au nombre des transactions. Il est prévu qu'après l'adhésion complète de la Grèce à la CEE (janvier 1986) le système de fiscalité grec concernant les activités commerciales qui demeure assez complexe actuellement sera ajusté selon le système en vigueur dans les pays européens sur la base de la taxation sur la valeur ajoutée.

Il convient de noter que le transport des boîtes vides du MGA aux lieux de production constitue un élément non négligeable qui augmente le coût de commercialisation des F & L et est à la charge du grossiste pour les produits achetés ferme ou du producteur pour les produits traités à la commission.

Enfin, il faut tenir compte des freintes des F & L sur le MGA qui, selon les estimations de l'OKLA varient entre 8 et 10 % des tonnages transités par le marché.

1.4.4. - CONTROLES PUBLICS

Tout ce qui précède dans ce chapitre en matière de formation des prix sur le MGA n'est qu'une approche globale de la règlementation concernant les FL. Mais dans la réalité, la situation est beaucoup plus complexe, souvent différente et difficile à évaluer. Il est vrai aussi que des méthodes frauduleuses sont très souvent repérées. Compte tenu du fait que les F & L font partie de la catégorie "produits fondamentaux" l'Etat contrôle les prix et prend des mesures contre les bénéfices excessifs.

Selon les responsables de la Police des Halles (Service de répression des fraudes), les contraventions les plus fréquemment pratiquées ces dernières années concernent surtout les FL vendus par les grossistes pour leur propre compte et par ordre de fréquence sont :

- marges commerciales excessives et donc gains illicites.
- manque de pièces justificatives qui accompagnent les produits telles que factures, bulletins d'expédition etc...
- fausses pièces.
- commercialisation de façon autre que prévue (exemple : intervention de deux grossistes).

Cependant les contrôles ne sont pas stricts et cela permet au commerce privé d'appliquer bien souvent des méthodes pas tout à fait orthodoxes.

1.5. - LA POLITIQUE DE L'ETAT EN MATIERE DE COMMERCIALISATION DES F & L

Avant de terminer cette première partie concernant l'analyse de l'organisation et du fonctionnement du MGA il convient de se référer à la politique en matière de commercialisation des F & L qui est mise en place

par les Pouvoirs publics actuellement. Dans cette brève présentation, il nous semble nécessaire de mettre l'accent surtout sur le commerce de gros qui concerne directement et se pratique sur le MGA.

1.5.1. - OBJECTIFS ECONOMIQUES ET SOCIAUX

La politique en matière de commercialisation des F & L sur le marché intérieur poursuit des objectifs qui sont à la fois économiques et sociaux. Les grands axes de ces premiers qui se situent plutôt à court terme sont:

. L'instauration de conditions de concurrence dans le marché intérieur des F & L. Dans ce cadre, les mesures en vigueur visent plus particulièrement à la transparence des transactions entre les différents opérateurs le long de la filière (ce qui pourrait faciliter leur contrôle par la suite), mais aussi à la transparence des produits par l'application de la normalisation.

. La formation des prix à bas niveaux et la réduction de la fourchette des prix entre producteurs-consommateurs. C'est la raison principale pour laquelle un certain nombre de mesures s'orientent vers l'élimination des intermédiaires qui pourraient intervenir au niveau de la commercialisation des F & L dont "les services" constituent une charge supplémentaire pour les produits, qui se reportent jusqu'au prix final. C'est ainsi que des mesures déjà prises tentent la transparence de la composition et du calcul de divers coûts qui précèdent la mise en marché.

. La concentration du commerce de gros dans les marchés de gros déjà existants et ceux qui vont se créer dans les prochaines années, ce qui pourrait contribuer à l'élimination de circuits contraires à la loi, à la répression des fraudes et au contrôle du commerce.

En ce qui concerne les objectifs sociaux, eux, d'une manière générale, ils se situent plutôt dans une perspective à moyen terme et visent à l'assainissement et la gestion efficace du marché intérieur des FL pour parvenir à un accroissement rapide des revenus des agriculteurs tout en assurant l'approvisionnement régulier des consommateurs et surtout de ceux des centres urbains.

1.5.2. - MESURES A COURT ET MOYEN TERME

Dans le passé récent les Pouvoirs publics ont tenté deux fois, en 1982 et 1984 d'organiser et assainir le circuit de commercialisation des FL. Dans cet esprit, une série de mesures ont été prises alors que d'autres sont envisagées dans les années à venir. Il s'agit de mesures économiques, administratives mais aussi institutionnelles qui pourraient se classer en fonction de leur terme.

Mesures mises en application et à CT

Les récentes évolutions de la règlementation vont dans le sens d'une meilleure connaissance du marché et d'une plus grande transparence des transactions. Dans ce cadre là les principaux traits sont les suivants.

Tout d'abord, il est prévu que les F & L traités par les entreprises en gros doivent concerner soit des produits achetés directement auprès des producteurs ou des coopératives, soit des produits commercialisés pour le compte de ces derniers par les grossistes, déduction faite d'une commission. Tout achat auprès d'autres agents intermédiaires (commerçants locaux, représentants etc) est interdit.

La règlementation impose aussi l'obligation de facturation sur tout acte de vente et d'achat (les "sans factures" sont interdites). C'est ainsi que toute quantité transitée par les marchés de gros doit être accompagnée par des factures et bulletins d'expédition, mais aussi par des lettres de transport si le transport des marchandises se fait par des moyens loués. Des copies de ces documents sont prévues pour les partenaires et les autorités (26). La règlementation prévoit aussi les normes nécessaires qui doivent être figurées sur les documents concernant la description en détail des produits, les opérateurs des échanges et le prix auquel s'est effectuée la transaction, sur la base duquel va se déterminer le prix de détail en ajoutant les frais qui sont reconnus et les marges commerciales.

---

(26) Plus particulièrement des copies des factures d'achat sont prévues pour les deux partenaires et les autorités régionales (Mairies). D'autre part des copies des bulletins d'expédition qui accompagnent les FL qui vont être traités à la commission sont prévues pour les producteurs, les grossistes destinataires, la Police des Halles se trouvant sur les marchés de gros et la Mairie de la région où la marchandise est produite. Dans le cas où il n'y a pas de Police des Halles (et donc il n'y a pas de marché de gros) au lieu de destination, la copie est livrée aux services du Ministère du Commerce ou la station de police la plus proche.

Il convient de souligner aussi que les liquidations destinées aux producteurs qui concernent les produits traités en commission, doivent être accompagnés par les factures de vente des produits sur les marchés de gros. C'est une nouveauté qui a comme but la protection des producteurs et la mise en lumière de leurs relations avec les grossistes.

D'autres mesures sont prises contre la formation de prix excessifs dans le cadre aussi de la politique anti-inflationniste entreprise par le gouvernement dont les principaux points sont :

. L'intervention d'intermédiaires entre producteurs ou O.C. et grossistes ainsi que le calcul d'une deuxième marge commerciale au niveau de gros est strictement interdite (27).

. La fixation du genre et du montant maximal unitaire des divers coûts de commercialisation qui peuvent surcharger un produit.

. la limitation de la commission touchée par les entreprises de gros de 12 % à 7 % (en 1982) et la fixation des marges commerciales de gros et de détail.

. La durée de validité des factures d'achat pour les détaillants se limite à 2 ou 3 jours au lieu de 4 ou 5, pour éviter de faire écouler plus cher un produit acheté à un prix inférieur, quelques jours auparavant.

En plus l'Etat se réserve le droit de définir une marge absolue tant au niveau de gros que de détail une fois qu'il le jugerait nécessaire et surtout en cas de rareté de certains produits. En revanche en périodes d'abondance de quelques espèces périssables, l'Etat peut autoriser la vente en gros en dehors des marchés de gros et donc suspendre le passage obligatoire en vigueur. Il s'agit d'une action conjoncturelle de régulation du marché intérieur visant à faire face à la forte production surtout de quelques fruits en périodes estivales.

---

(27) Une deuxième marge commerciale est possible seulement par des grossistes des autres départements s'approvisionnant sur le MGA. Le volume de cette marge est déterminé par les autorités de chaque département.

Mesures structurelles et à moyen terme

Il s'agit d'actions s'orientant vers une meilleure organisation de la distribution des F & L qui peuvent s'inscrire dans un programme de quelques années.

Elles concernent tout d'abord la création de l'infrastructure nécessaire qui est étroitement liée à la commercialisation telle que :

a) les stations de conditionnement et normalisation des F & L afin d'améliorer la qualité et la présentation des produits sur les marchés et

b) les chambres frigorifiques qui peuvent permettre un meilleur étalement de l'offre dans le temps et une diminution des freintes.

Dans ce cadre là, l'Etat favorise de façon plus active ces dernières années tout effort visant à améliorer l'équipement nécessaire à la normalisation et au stockage des F & L. Les aides étatiques consistent surtout en prêts à LT accordés auprès des agents intéressés.

En ce qui concerne en particulier la normalisation sur le marché national, malgré une loi de 1955 rendant la normalisation de l'ensemble des F & L obligatoire, de tels efforts n'ont guère connu de succès. Cependant dans le cadre de l'harmonisation des politiques agricoles entre la Grèce et les pays de la CEE, un certain nombre de lois sont actuellement mises en place en vue de renforcer la normalisation (28)

Il nous semble indispensable de se référer ici à la politique agricole envisagée par les Pouvoirs sur place qui est favorable au développement des coopératives agricoles. A cette fin et pour lutter contre l'éparpillement et l'atomisation du secteur, l'Etat a déjà mis en oeuvre une série de mesures surtout sous forme d'incitations (29). A titre indicatif et en ce qui concerne

---

(28) Actuellement, les ordonnances publiées concernent une vingtaine de F & L suivant les normes de la CEE.

(29) Il s'agit de la loi 1262 de 1982 concernant "les incitations au développement des coopératives agricoles".

les O.C. de commercialisation des produits agricoles, on peut citer les aides financières pour l'amélioration de leur infrastructure (crédits accordés, bonification d'intérêt, prestations diverses), les subventions pour certains produits, les exonérations fiscales, la formation des cadres ainsi que les primes à l'exportation. Il serait bien intéressant d'analyser ces mesures ainsi que les effets qu'elles ont entraînés pendant leur temps de mise en application mais cela dépasse de loin les limites de cette présentation.

Enfin, la nécessité d'une organisation plus poussée et dans une perspective de restructuration des circuits de commercialisation des F & L, il est prévu, dans le cadre du plan quinquennal de développement 1984-1988, l'établissement d'un réseau de 14 Marchés Périphériques (similaire au réseau du Marché d'Intérêt National en France).

D'après les projets initiaux, les coopératives agricoles seront appelées à y intervenir de façon active en tant que fournisseurs, compte tenu de l'implantation de ces marchés en zones de production.

En fait, les mesures précédemment développées ne constituent que des points jugés comme les plus importants à soulever. Bien évidemment, ils font partie d'un éventail d'actions qui composent la politique de l'Etat en matière de commercialisation des F & L et le commerce pratiqué sur le marché de gros d'Athènes.

1.5.3. - COMMENTAIRES SUR LES MESURES

Avant de terminer cette partie concernant la politique en matière de commercialisation des F & L en Grèce, il nous semble nécessaire de faire quelques remarques d'ordre général sur un certain nombre de mesures déjà prises ou envisagées.

En ce qui concerne les mesures déjà prises et notamment la règlementation visant à une meilleure connaissance du marché, il convient de noter que la discipline nouvelle, outre une "moralisation" des transactions, permet de mieux appréhender les volumes des produits ayant fait l'objet d'échanges

et les niveaux de prix auxquels se sont effectuées les transactions mais malgré leur caractère vigilant et sévère, elles restent assez bureaucratiques. En plus, dans leur mise en application, elles doivent faire face à deux contraintes fondamentales :

a) elles nécessitent un contrôle continu qui demeure assez coûteux par rapport aux résultats attendus.
a) l'accueil dans les milieux spécialisés et les mentalités des professionnels qui ne semblent pas disposés à y coopérer.

Un point nous paraît aussi très important à soulever. La règlementation actuelle est très tolérante à l'égard de la normalisation des F & L,, ce qui permet la commercialisation de produits de qualité inférieure, en fort pourcentage de freintes etc.

A côté de ces mesures administratives, l'établissement du réseau des 14 Marchés Périphériques, dont le fonctionnement est planifié en 1988, est un appareil institutionnel qui ne pourra que régulariser le marché et le commerce des F & L en Grèce. En fait, ces marchés physiques de production (et de gros), dont la création est prévue par une loi de 1955 (mais rien n'a été mis en oeuvre depuis), restent dans ce secteur la base irréductible qui peut agir de façon positive sur la mise en marché, la mise en place des conditions de concurrence, l'homogénéïté des prix et la diffusion de l'information. Mais l'intervention des coopératives agricoles sur ces marchés en tant que seuls fournisseurs, comme il est prévu, doit être bien examinée et préparée pour qu'elles soient en mesure d'entreprendre une telle opération.

Enfin, il faut souligner que la politique envisageable en matière de commercialisation des F & L doit être intégrée dans un contexte global concernant la production, la mise en marché, la distribution et la consommation mais aussi la transformation et le commerce extérieur. Le concept de la filière doit probablement passer par la politique économique.

La politique en matière de commercialisation doit être accompagnée d'actions sur l'ensemble de la filière "fruits et légumes" et surtout sur la sphère de production (restructuration des cultures, orientation de la production, technologie avancée etc). C'est peut être là une raison fondamentale, pour laquelle les mesures proposées au niveau de la commercialisation des F & L n'ont pas eu pour effet de remédier aux faiblesses du secteur.

Deuxième Partie

LES DEUX PRINCIPAUX PARTENAIRES OPERANT SUR LE MGA : GROSSISTES ET COOPERATIVES

2.1. - Objectifs et méthodologie des enquêtes menées auprès des deux partenaires.

2.2. - Caractéristiques générales des partenaires.

2.3. - Fonctions techniques et infrastructure liée à la commercialisation des F & L.

2.4. - Régime des bails sur le MGA.

2.5. - Spécificités des grossistes.

2.6. - Spécificités des coopératives.

2.7. - Conclusion.

Nous avons analysé dans la première partie l'évolution ainsi que les principaux aspects de l'organisation et du fonctionnement du MGA, pièce maîtresse du système de commercialisation des F & L en Grèce.

Dans cette seconde partie et dans le cadre de l'objectif de cette étude, nous allons nous préoccuper uniquement des deux grands partenaires du marché - en tant que fournisseurs - c'est-à-dire des grossistes et des coopératives qui déterminent en majeure partie la structure du commerce de gros qui s'y pratique. Il s'agit de repérer dans l'environnement économique les comportements (effectifs, fonctions...) et les structures en essayant de dégager les facteurs qui déterminent l'évolution de la profession des grossistes ainsi que d'identifier les contraintes rendant difficile l'accès des O.C. sur le MGA, en analysant les effets que cette intervention peut entraîner sur le commerce de gros.

L'analyse des deux partenaires est surtout basée sur les enquêtes que nous avons effectuées sur le terrain auprès d'un échantillon de grossistes et de l'ensemble des O.C. présentes sur le MGA lors de notre passage. Ces deux enquêtes nous ont permis, par ailleurs, de cerner un certain nombre de problèmes fonctionnels et de gestion du marché que nous examinerons dans la troisème partie.

2.1. - OBJECTIFS ET METHODOLOGIE DES ENQUETES MENEES AUPRES DES GROSSISTES ET COOPERATIVES

2.1.1. - OBJECTIFS DES ENQUETES SUR PLACE

Comme nous l'avons déjà vu, les grossistes et les coopératives sont les deux fournisseurs opérant sur le MGA. Parmi ces deux partenaires, les entreprises de gros des FL occupent la majorité des emplacements du marché ayant un caractère dominant alors que l'intervention des O.C. reste toujours à part.

Malgré leurs problèmes de développement, les O.C. sont présentes - depuis des années - dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles tout en gardant une place relativement faible. Leur présence dans le MGA en constitue un témoin. En fait, dès son implantation, les O.C. restent toujours en marge, leur nombre ne dépassant jamais la vingtaine, alors que celui des entreprises de gros demeurait aux alentours de 800.

Ce n'est qu'à partir de 1982 qu'on assiste à une tendance inverse. On s'aperçoit donc d'une diminution plutôt légère du nombre des entreprises et d'une progression des coopératives opérant sur le MGA. On trouve ainsi actuellement 714 grossistes et 38 succursales des O.C. Deux événements fondamentaux ont entraîné cette évolution : d'une part les actions entreprises par les Pouvoirs publics favorisant le développement des coopératives agricoles et stimulant leur intervention dans la commercialisation des produits agricoles et d'autre part le retrait d'un certain nombre de grossistes ainsi que la mise en place d'une règlementation récente concernant le régime de bail sur le MGA (1).

---

(1) Pour une analyse plus détaillée des incitations aux O.C. et du régime du bail sur le MGA, voir deuxième partie, chapitre 2.4.

Pour étudier les entreprises des gros, nous nous sommes orientés vers une enquête auprès d'un échantillon de celles opérant sur le marché, afin de pouvoir analyser leur rôle dans le circuit, en essayant de dégager les facteurs qui déterminent l'évolution de la profession dans le cadre d'une amélioration du système de commercialisation des F & L par l'intermédiaire du MGA. Dans ce but, nous avons retenu comme hypothèse de travail que le renforcement de la taille des entreprises de gros constitue la condition nécessaire de l'évolution de la profession et de la structure du commerce de gros.

Mais si nous nous arrêtions à ce point, nous n'aurions fait qu'une analyse unilatérale, compte tenu de la progression du nombre des O.C. qui ont pu s'implanter et augmenter leur part sur le MGA. En fait, elles présentent des particularités tant au niveau de leur organisation économique qu'au niveau de la commercialisation par l'intermédiaire de ce marché. Pour que notre analyse soit donc plus complète, nous nous sommes tenus à mener une deuxième enquête sur le terrain - parallèle à celle auprès des grossistes - afin d'identifier les entraves rendant difficile l'intervention des O.C. dans la commercialisation des F & L au niveau du MGA ainsi que les effets que cette intervention peut entraîner sur le commerce qui s'y pratique. Nos préoccupations sont liées aux efforts de développement entretenus actuellement par le mouvement coopératif en Grèce ainsi qu'aux incitations étatiques qui visent à le stimuler et à le soutenir de façon plus active ces dernières années.

L'étude de ces O.C. nous permet d'éprouver la base de l'hypothèse de travail : que l'intervention des coopératives agricoles à la commercialisation des F & L au niveau du MGA est possible et qu'il y a des conséquences positives pour le commerce de gros pratiqué dans ce marché.

Pour que notre recherche soit plus complète, nous sommes donc tenus à mener ces enquêtes auprès des entreprises de gros et des O.C. qui constituent les deux "pôles" au niveau de l'écoulement des FL sur le MGA, compte tenu aussi du fait qu'il n'y a pas eu d'étude précédente dans ce domaine. En plus, ces deux enquêtes ont pu nous permettre une étude parallèle de deux partenaires et nous ont amené à des comparaisons utiles tout en tenant compte des spécificités de chacun.

Enfin, notre présence sur le terrain au cours des enquêtes nous a permis une vision globale des particularités du marché et une meilleure connaissance des problèmes fondamentaux auxquels il doit faire face pour son fonctionnement, ce qui fera l'objet de notre analyse dans la troisième partie de ce travail.

2.1.2. - METHODOLOGIE D'APPROCHE ET PROBLEMES OBSERVES

Pour que les objectifs des enquêtes puisse être atteints, mise à part l'observation de la réalité concrète sur le terrain, nous avons élaboré deux questionnaires que nous avons adressés aux entreprises de gros et aux O.C. opérant sur le MGA. C'était, à notre avis, la façon la plus directe afin de pouvoir aborder les différents aspects des problèmes en traitant aussi les hypothèses de travail fixées plus haut.

C'est ainsi qu'une partie des questions portait sur le statut et l'infrastructure afin de pouvoir cerner les différenciations de base qui existent à l'intérieur des deux partenaires. Par la suite, nous avons posé un certain nombre de questions concernant la taille des activités ainsi que les produits et les modes de traitement de ceux-ci par les grossistes et les O.C. tout en tenant compte des spécificités de chacun. Enfin, une série de questions portaient sur les relations avec l'amont et l'aval ainsi que le comportement des deux partenaires sur le MGA face aux différents problèmes qui se posent quotidiennement. C'est la raison pour laquelle nous avons introduit des questions du même genre.

C'est essentiellement au niveau de la mise au point des questionnaires d'enquête et de la liste des questions que se sont posés un certain nombre de problèmes, car il fallait préparer des questions qui seraient bien acceptées par les personnes enquêtées, puisque le climat n'est pas toujours favorable pour l'enquêteur. C'est la raison pour laquelle nous avons mis au point des questions fermées afin que les réponses soient à la fois précises et rapides compte tenu du fait que l'enquête s'effectuait en heures de fin de marché et les personnes interrogées ne se trouvaient pas en état "idéal". En plus, les questions fermées nous ont permis de classer les réponses sous forme de tableaux pour mieux alimenter notre argumentation sur les différents problèmes.

Il convient de souligner qu'à côté de questions figurant dans les questionnaires, qui se trouvent en détail à la fin des annexes, nous avions préparé aussi un certain nombre de questions "ouvertes" qui ont été posées en fonction des spécificités et de la volonté des personnes enquêtées. Enfin une autre partie de l'enquête s'est faite à l'aide d'interviews auprès des responsables de l'OKLA, de la PASEGES, de l'association des grossistes etc.

La première enquête s'est effectuées auprès d'un échantillon composé de 46 grossistes, étant donné qu'il y en a 714. La sélection de cet échantillon qui a subi l'enquête s'et basée sur le critère suivant : leur volonté de coopération et la connaissance personnelle que nous tenons d'un certain nombre d'entre eux, étant donné qu'en général, il y a des difficultés d'approche. Nous aurions pu sélectionner un échantillon différent en nous basant sur d'autres critères qui semblent plus satisfaisants à première vue (exemple : le temps de présence sur le MGA, emplacement occupé, spécialisation) mais nous risquerions d'avoir des réponses peu fiables. Notre information est complétée aussi, à partir d'une série d'interviews auprès du Conseil d'Administration de l'association des grossistes du MGA.

Le deuxième questionnaire s'est adressé aux 30 O.C. se trouvant sur le MGA, lors de l'enquête (janvier-février 1985) alors que les 8 autres n'y étaient pas, ayant seulement une présence saisonnière. Nous avons compté enquêter auprès d'un certain nombre de ces dernières ainsi que d'autres qui ont abandonné le MGA dans le passé, mais cela n'a pas été possible en raison des moyens financiers personnels et du temps disponible limité, étant donné qu'il aurait fallu se déplacer auprès du siège social des O.C., c'est-à-dire aux lieux de production. Ces deux facteurs ont constitué des obstacles majeurs à la réalisation d'une enquête plus large. Il faut noter que les personnes qui ont subi l'enquête étaient des vendeurs, des comptables, des cadres mais aussi des adhérents se trouvant sur le MGA.

Il convient de souligner ici la difficulté d'accéder à des données d'ordre comptable (exemple : chiffres d'affaires réalisés les dernières années). En ce qui concerne les O.C., cela provient du fait que ces données sont conservées au siège social et "il fallait les chercher sur place" selon l'expression de certains responsables. C'est la raison pour laquelle nous avons évité de présenter des données incomplètes et approximatives et nous nous sommes contentés de décrire les tendances qui nous ont été présentées dans chaque cas précis.

Quant aux grossistes, parfois nous n'avons pas pu avoir des informations précises puisque cela portait sur le "secret professionnel" des entreprises selon l'expression de certains d'entre eux.

D'une manière générale, nous pensons que les deux enquêtes sur le terrain nous ont aidé à cerner les problèmes tout en étant très près de la réalité et nous ont donné la possibilité d'éclaircir sur place et de voir de façon directe certaines contradictions.

2.2. - CARACTERISTIQUES GENERALES DES PARTENAIRES

2.2.1. - GROSSISTES : UN TRES GRAND NOMBRE D'ENTREPRISES DE PETITE TAILLE

Le nombre des entreprises de gros des F & L opérant sur le MGA a connu une diminution très lente passant de 900 en 1965 à 780 en 1981. Il s'agit des grossistes qui ont été déplacés sur le marché lors du transfert des anciennes Halles d'Athènes en 1965. Ce n'est que ces dernières années que ce nombre a diminué de façon relativement plus rapide et on en dénombre actuellement 714 entreprises. Cependant les disparitions des entreprises ne sont dues qu'à des cessations d'activité provoquées par l'âge du chef d'entreprise, c'est-à-dire par un vieillissement de la population des grossistes qui n'est pas renouvelée (2). Toutefois leur nombre demeure très élevé si l'on tient compte du fait que chaque entreprise de gros sur le MGA traite près de 3 tonnes en moyenne par jour et que à chacune d'entre elles correspondent 2,5 magasins de détail spécialisés en F & L dans la région de la capitale. A titre indicatif on note que sur le MIN de Paris-Rungis sont installés

---

(2) Les raisons pour lesquelles cette population n'est pas renouvelée, voir paragraphe 2.4.1.

à l'heure actuelle 308 grossistes et 350 producteurs mais pour desservir une population presque trois fois plus grande que celle de la capitale grecque (3).

En ce qui concerne la forme juridique des entreprises de gros, il faut souligner que 399 (soit 56 %) sont des entreprises individuelles alors que les autres sont des sociétés en nom collectif. En fait, la société en nom collectif est la forme juridique la plus fréquemment adoptée par les entreprises les moins importantes et peuvent être considérées comme entreprises individuelles. Ceci est particulièrement vrai pour celles opérant sur le MGA, dont l'activité est basée sur le travail personnel des grossistes.

En fait, la croissance de la taille d'une entreprise de gros se traduit bien entendu par une croissance du personnel salarié mais surtout par un recours accru au personnel saisonnier. En ce qui concerne le personnel des entreprises enquêtées quelques remarques nous semblent fondamentales à souligner :

. Le personnel saisonnier fait défaut.

. Dans 19 entreprises (41 % des cas) (tableau nº 6), on note une absence totale de personnel, et c'est le grossiste lui-même qui s'occupe de toutes les opérations concernant son entreprise (achats, ventes, chargements, comptabilité) . C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la majorité d'entre eux travaillent plus de 40 heures par semaine et non seulement pendant le temps d'ouverture du MGA (tableau nº 7, page suivante).

TABLEAU 6 - Répartition des entreprises en fonction du personnel permanent employé.

Nombre du personnel	Nombre des entreprises
0	19
1 à 2 personnes	25
2 à 5 personnes	2
Total	46

Source : Enquête

---

(3) Notons aussi que, à chaque entreprise de gros du MGA correspondent près de 5000 habitants de la région de la capitale alors qu'à chaque entreprise du MIN de Paris-Rungis en correspondent presque 30 000.

TABLEAU Nº 7 - **Répartition des grossistes en fonction du temps hebdomadaire de travail.**

Temps	Nombre de grossistes
moins de 40 heures	11
40 - 60 "	15
plus de 60 "	20
Total	46

Source : Enquête

. La plupart des entreprises emploient une ou deux personnes. Il s'agit bien souvent de personnes familiales qui s'occupent du chargement et de l'arrimage des marchandises.

. Très peu d'entre elles utilisent plus de deux personnes (dont un comptable).

Les tableaux 6 et 7 nous montrent que les entreprises des FL sur le MGA restent encore quasi-familiales basées sur un travail fort personnel qui n'est pas souvent un facteur de dynamisme.

Mais si le personnel salarié est un facteur significatif de la taille des entreprises des FL opérant sur le MGA, il en va de même pour la surface de l'emplacement occupé par celles-ci. En fait, comme il résulte du tableau nº 8 la moitié des entreprises du marché ne disposent que d'une demi case de 15 m² et d'une surface égale d'entreposage et exposition des marchandises sur les quais des magasine et donc elles se partagent à deux un emplacement. Il convient de souligner aussi que dans 12 cas, trois grossistes se partagent le même magasin et qu'il n'y a que deux entreprises qui en disposent de deux.

La surface de l'emplacement occupé est liée au régime de bail des cases qu'on examinera dans cette partie (chapitre 2.4), mais cela ne nous empêche pas de conclure qu'il s'agit de surfaces limitées qui sont liées à

TABLEAU Nº 8 **Répartition des entreprises de gros en fonction de la surface de l'emplacement occupé sur le MGA.**

Surface occupée	Nbre d'entrep.	%
1/3 case (10m²)	12	1,7
1/2 case (15m²)	356	49,8
2/3 case (20m²)*	90	12,6
1 case (30m²)	254	35,6
2 cases (60m²)	2	0,3
TOTAL	714	100

* Il s'agit d'emplacements couverts dont 40 sont installés aux bords de chaque pavillon.

Source : OKLA

la petite taille des entreprises. En plus, la petite taille des magasins pose des problèmes graves aux grossistes, dans leur effort d'accomplir leur fonction dans de bonnes conditions.

Mis à part les effectifs et la surface occupée des entreprises qui sont des points significatifs de leur taille, il nous a paru indispensable d'avoir le tonnage traité et le chiffre d'affaires réalisé par chaque entreprise de notre échantillon afin de pouvoir cerner leur évolution et analyser leurs performances mais cela n'a pas été possible car on tombait souvent sur le "secret professionnel" des grossistes. Le seul moyen que nous ayons pu avoir dans ce domaine est un extrait des chiffres d'affaires réalisés (voir déclarés) auprès de l'OKLA par 259 grossistes en 1981 (4). Nous considérons cependant que

---

(4) Il convient de noter que sur la liste complète qui nous a été fournie, nous n'avons pu recopier que les chiffres d'affaires de 259 grossistes pour des raisons indépendantes de notre volonté.

les C.A obtenus sont représentatifs et il en va de même pour l'ensemble des grossistes car il s'agit d'une partie importante d'entre eux (36 % du total) tirés d'une liste dans laquelle ils étaient classés par ordre alphabétique.

Nous nous sommes tenus à faire une classification de 259 entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires réalisé en 1981 sur le tableau nº 9 qui appelle les remarques suivantes :

. les entreprises restent très hétérogènes et présentent une fourchette d'activité très large.

. on aperçoit un émiettement du secteur compte tenu du fait que les 2/3 d'entre elles ont une activité très faible et ont réalisé un chiffre d'affaires annuel inférieur à 7 millions de drachmes (près de 350 000 F), chiffre qui s'est fixé ultérieurement comme condition pour que les grossistes puissent louer une case sur le MGA et continuer leur activité. Il y a donc une forte dispersion des entreprises en très nombreuses unités de petite taille.

. en ce qui concerne le degré de concentration des entreprises de gros sur le MGA, à l'aide du tableau ci-dessous et des données détaillées que nous avons pu obtenir pour les 259 d'entre elles, il résulte que :

a) 10 % du nombre des entreprises réalisent 34 % du chiffre d'affaires total,
b) 25 % du nombre des entreprises réalisent 58 % du chiffre d'affaires total et
c) 50 % du nombre des entreprises réalisent 78 % du chiffre d'affaires total.

TABLEAU Nº 9 - **Répartition de 259 grossistes en fonction du chiffre d'affaires déclaré auprès de l'OKLA en 1981 - en millions de drachmes.**

C.A.	Nbre de gros.	%
moins de 7 millions	166	64,1
7 - 15 "	56	21,6
15- 30 "	31	12,0
plus de 30 "	6	2,3
Total	259	100

Source : OKLA

1 FF est équivalent à 20 drachmes actuellement.

On ne dispose malheureusement pas de données permettant des comparaisons dans le temps et pour l'ensemble des entreprises. Mais compte tenu du fait qu'il est fort probable que les chiffres d'affaires de l'ensemble des entreprises du MGA vont dans le même sens et que, comme il nous est signalé pendant le déroulement des enquêtes, il n'y a pas de grosses fluctuations des tonnages traités par chaque entreprise d'une année à l'autre, nous pouvons dire avec toute précaution que le degré de concentration des grossistes opérant sur le marché est quand même relativement élevé. En plus, un mouvement de concentration horizontale (ou verticale) n'est pas visible jusqu'à nos jours.

En règle générale, les principales caractéristiques des grossistes opérant sur le MGA sont d'une part la faible taille et d'autre part l'appartenance familiale ou "l'indépendance" des entreprises. Cet ensemble, au niveau des structures de marché correspond à une atomisation à chaque niveau de la filière, de l'offre et de la demande.

2.2.2. - CARACTERISTIQUES GENERALES DES ORGANISATIONS COOPERATIVES

2.2.2.1. - Une structure d'organisation assez complexe et une faible part du marché.

Avant d'aborder les O.C. opérant sur le MGA, il est indispensable de citer ici d'une manière très brève quelques éléments concernant la structure d'organisation de la coopération agricole en Grèce.

Le mouvement coopératif agricole du pays se caractérise par sa complexité et par le fait qu'il est placé sous la tutelle de la Banque Agricole qui est chargée de financer, développer et contrôler la coopérative ainsi que d'éduquer les coopérateurs. Il s'articule en trois formations.

A la base se situe la coopérative locale encore appelée "coopérative agricole de premier degré" qui fonctionne au niveau des villages (5). En 1983,

(5) Pour une analyse détaillée de leur évolution récente ainsi que de leurs activités, voir tableau nº 10 en annexes.

il en existait 7611 groupant 895 283 agriculteurs (adhérents) (6). Un agriculteur peut être membre de plusieurs coopératives à la fois. Les données statistiques qui suivent considèrent que chaque agriculteur participe seulement à une O.C.

Les coopératives de premier degré sont regroupés au sein de 132 Unions de coopératives agricoles (UCA) ou coopératives de second segré, c'est-à-dire au niveau du département ou de la province. Elles sont dans la plupart des cas, polyvalentes (7) avec une taille moyenne de 53 coopératives et de 6173 adhérents. Certaines UCA ont créé des Pools coopératifs parfois même avec la participation directe des O.C. de premier degré pour la valorisation de certains produits.

Enfin, existent des coopératives de troisième degré qui sont plutôt spécialisées dans la commercialisation, la transformation des produits agricoles et la distribution des moyens de production. Il en existe 19 parmi lesquelles on distingue 10 Unions Centrales des O.C. qui fonctionnent dans la plupart des cas au niveau national et 9 Pools des UCA (8). A cet ensemble d'organisations il faut ajouter les Sociétés coopératives (SA ou SARL) qui constituent le dernier élément dans la "grille" d'organisation du secteur coopératif. Nous pouvons les caractériser comme "sociétés paracoopératives" puisqu'elles sont le produit de divers types d'association, des OC, de la Banque Agricole et du capital privé. Leur nombre s'élève en 1983 à 91 dont 10 ne fonctionnent pas.

Jusqu'en 1981, les UCA, les Unions Centrales, les Pools des UCA ainsi que les Sociétés coopératives étaient affiliées directement à PASEGES qui assure la défense des intérêts de la profession agricole. Récemment avec la loi 1257 de 1982 à PASEGES ne peuvent être affiliées que les UCA.

Sur un ensemble de 38 O.C. opérant actuellement sur le MGA, on en trouve de trois degrés différents et plus particulièrement :

---

(6) Chaque coopérative de premier degré a, en moyenne, 118 adhérents.

(7)Pour la répartition des UCA selon leurs activités économiques, voir tableau n° 11 en annexes.

(8) Voir tableau n° 12 et 13 en annexes.

. 24 coopératives agricoles de premier degré et une société coopérative S.A qui est considérée de premier degré.
. 10 Unions de coopératives agricoles de second degré et un Pool de coopératives agricoles considéré de second degré.
. un Pool d'Unions des CA de troisième degré
et une société coopérative SARL considérée de troisième degré (9).

La structure d'organisation des O.C. en général en Grèce, ainsi que celles se trouvant sur le MGA demeure relativement complexe et constitue un point de différenciation entre elles, ce qui n'est pas sans conséquence dans leur effort de promouvoir les objectifs qu'elles ont fixés. En plus il convient de noter ici que, mise à part les O.C. de vente en commun, celles de production, de crédit ainsi que d'autres buts, interviennent aussi dans l'écoulement et la commercialisation des FL et des produits agricoles en général ayant donc souvent un caractère polyvalent.

Cela devient évident sur le tableau ci-après où figurent les 30 O.C. enquêtées sur le MGA selon leurs activités principales. Bien que la commercialisation des FL ne soit pas l'activité essentielle et l'objectif principal de l'établissement pour 9 O.C., elles ont pu intervenir dans ce domaine. Cependant, l'intervention de ces dernières sur le MGA, constituant une activité secondaire et conjoncturelle pourrait influer de manière négative sur leur effort de mieux écouler la production des adhérents, surtout en ce qui concerne les O.C. de taille limitée et d'une capacité réduite d'adaptation aux exigences du marché (voir plus loin).

TABLEAU N° 10 - Répartition des O.C. du MGA selon leurs activités principales.
Source : Enquête

Activité principale	C.A.	UCA	POOL	TOTAL
- de vente (écoulement) de FL en commun	17	2	2	21
- d'approvisionnement et de crédit	4	-	-	4
- de production	1	-	-	1
- oléicoles	1	2	-	3
- de vinification	-	1	-	1
Total	23	5	2	30

Source : Eqnuête

---

(9) La liste détaillée des O.C. opérant sur le MGA à l'heure actuelle ainsi que leur nombre d'adhérents est présentée en tableau n° 14 en annexes.

Dans l'ensemble des O.C. en Grèce, celles de vente en commun occupent une place assez faible (6 % du nombre total en 1983). Malgré leur progression légère pendant la dernière décennie (tableau nº 10 - annexes). Plus particulièrement, on dénombre 279 O.C. de vente des FL soit 3,6 % du nombre total. Mais compte tenu du fait que dans le domaine de la commercialisation interviennent aussi des coopératives polyvalentes (ou d'autres buts), on estime que seulement 5-6 % de la production agricole totale du pays s'écoule à travers des O.C. et notamment 8 % de la production des fruits et légumes (10).

L'intervention des O.C. sur le MGA suit d'une certaine façon les tendances qui se font jour au niveau national. A titre d'exemple on note que le tonnage des FL traité par les coopératives qui représentait près de 3 % dans le passé, est passé à 6-7 % (soit 40-45 000 T) du tonnage total transité par le marché à l'heure actuelle selon les estimations de l'OKLA. Mais malgré cette progression effectuée surtout au cours des 5 dernières années, la part des O.C. sur le MGA reste très faible.

2.2.2.2. - L'émergence d'un petit nombre d'O.C. d'une activité croissante

Une progression très rapide de leur nombre les dernières années mais une capacité d'apport assez diversifiée

Le nombre des organisations coopératives opérant sur le MGA n'a pas connu de grandes variations depuis sa création et jusqu'en 1982 restant toujours entre 12 et 18. Il ne s'agissait pas cependant des mêmes organisations car il y en avaient qui abandonnaient le marché alors que d'autres s'y implantaient. En fait on ne trouve aujourd'hui que 8 O.C. qui opèrent depuis la création du marché. Leur nombre pendant 1965-1982 demeurait donc relati-

---

(10) A titre d'exemple, nous pouvons citer la part des O.C. dans l'écoulement et la commercialisation de quelques FL considérés comme les plus importants (dans la parenthèse le nombre des O.C. opérant dans chaque domaine) : oranges 10,5% (18), citrons 7% (18), mandarines 6,3% (8), pommes 4,6% (8), poires 2% (14), abricots 34,2% (32), pêches 21,2% (32), raisins 7,5% (53), cerises 8,1% (22), fraises 35,3% (16). Pour les légumes : tomates 8,2% (23), concombres 1,7% (11), pommes de terre 2,6% (14). Pour le reste des produits il n'y a pas de données exactes.Les chiffres sont tirés de la Revue "Ikonomikos Tahydromos", nº 1566 - 1984.

tivement stable. Ce n'est qu'à partir de l'été de 1982 qu'on assiste à une augmentation spectaculaire de leur nombre (11) qui est plus ou moins accompagnée d'une croissance respective des tonnages des FL traités. En fait leur nombre ces trois dernières années a plus que doublé et s'élève actuellement à 38. Comme principales raisons de cette progression, on peut citer les suivantes :

a) les incitations et les aides sous formes diverses de la part de l'Etat favorisant leur intervention dans la commercialisation des FL ainsi que facilitant leur accès dans le marché.

b) la grève des grossistes en août 1982 qui a entraîné l'implantation provisoire d'une centaine de coopératives (ainsi que près de 300 producteurs) afin de desservir en FL la capitale. Mais une fois que la grève (qui a duré trois semaines) s'est terminée une douzaine d'entre elles ayant déjà fait "les premiers pas" et une expérience y sont restées.

Dans cet ensemble de 38 O.C. opérant actuellement sur le marché, 30 y sont présentes tout au long de l'année, alors que les autres sont de caractère saisonnier, se trouvant pour une période de six à huit mois.

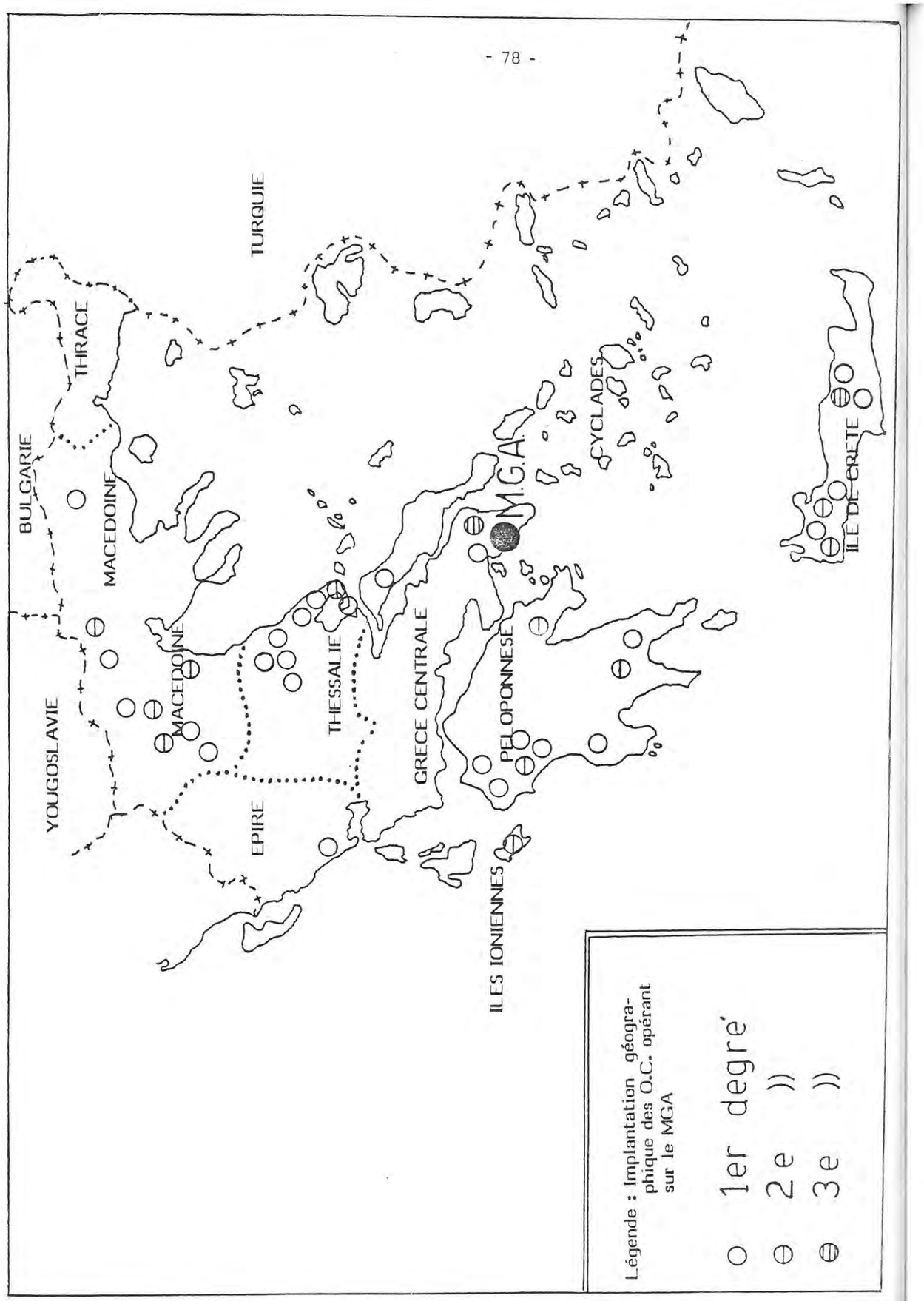
Comme il résulte du tableau nº 11 concernant la localisation géographique, elles se concentrent dans les régions productrices des FL (Macédoine-Péloponnèse-Crète). Néanmoins, il faut remarquer que sur le MGA sont représentées des O.C. dont le siège social s'étend sur l'ensemble du pays (voir carte ci-après). Mais la distance d'Athènes joue un rôle non négligeable dans l'approvisionnement de leur magasins sur le MGA car plus l'O.C. est implantée loin

TABLEAU Nº 11 - Répartition des O.C. du MGA selon l'implantation géographique (localisation de leur siège social).

Départements	Nbre d'O.C.	Distance d'Athènes
Attique	2	0 - 100 km
Grèce Centrale	1	220 "
Péloponèse	10	250-350 "
Thessalie	8	320-380 "
Epire	1	420 "
Macédoine	9	400-700 "
Ile de Crète	7	-
Total	38	

Source : OKLA et enquête.

(11) A titre indicatif, on note que parmi les 30 O.C. enquêtées, 17 coopératives de 1er degré, 2 UCA et la "SINESTERISTIKI SARL DE CRETE" ont accédé au MGA après 1982.



d'Athènes, plus des débouchés existent (exemple : les O.C. en Macédoine peuvent écouler leur production par l'intermédiaire du marché de gros de Salonique et d'autres centres urbains de la Grèce du nord) et donc plus les apports sur le MGA seront réduits, surtout pour celles dont le nombre des adhérents-apporteurs est faible. On constate déjà à ce niveau une dispersion assez grande que l'on note également dans la répartition des O.C. de 1er degré enquêtées en fonction de leur nombre d'adhérents (tableau nº 12).

TABLEAU Nº 12 - **Répartition des O.C. de 1er degré opérant sur le MGA en fonction du nombre d'adhérents.**

Nbre d'adhérents	O.C. de premier degré
- 100	5
101 à 200	4
201 à 300	5
301 à 400	3
401 à 600	2
601 à 800	2
+ 800	2
Total	23

Source : enquête.

L'importance donc des O.C. opérant sur le MGA est très variable et d'une manière générale nous pouvons dire que la capacité d'apport en FL sur le marché des O.C. de premier degré est relativement très faible par rapport aux UCA et Pools des UCA (12).

---

(12) Le nombre des coopératives de premier degré qui sont adhérées aux 5 UCA opérant sur le MGA varie entre 23 et 50, alors que le nombre des UCA qui sont adhérentes aux O.C. de 3ème degré est de 3 UCA à la "SINETERISTIKI SARL" d'Héraklion et de 44 UCA au Pool des UCA "SKOP" (tableau nº 14 - annexes).

Une activité croissante des organisations supérieures

Comme pour les entreprises de gros, il existe aussi chez les O.C. des points de différenciation en ce qui concerne le volume de leurs activités sur le marché. Nous allons essayer de cerner ces différenciations à l'aide de la taille de la surface occupée, des effectifs employés et du chiffre d'affaires réalisé en 1984, étant donné que comme pour les grossistes, nous n'avons pas pu obtenir les tonnages exacts des FL traités par chaque O.C.

Une analyse du tableau nº 13 concernant la surface occupée de l'ensemble des O.C. du MGA appelle deux remarques essentielles.

TABLEAU Nº 13 - **Répartition des O.C. du MGA selon la surface de l'emplacement occupé.**

Surface occupée	C.A.	UCA	POOLS	TOTAL
1/2 case (15 m²)	12	1	-	13
1 case (30 m²)	10	7	1	18
2 cases (60 m²)	2	3	-	5
4 cases (120 m²)	1*	-	1	2
Total	25	11	2	38

* Il s'agit de la C.A. "ARKALI" qui occupe 6 cases de 20 m².
Source : OKLA et enquête.

1) La plupart d'entre elles (31 sur 38) disposent soit d'une case, soit d'un demi emplacement pour exercer leur activité (les O.C. saisonnières y sont comprises).

2) Deux O.C. occupent une surface multiple par rapport aux autres. Plus précisément, il s'agit de la coopérative de premier degré "ARKALI" et du Pool des UCA "SKOP" qui disposent de 4 cases sur le marché.

D'un premier point de vue ces deux remarques nous amènent à dire avec toute précaution qu'une partie d'entre elles et surtout celles qui ne disposent que d'une demi case présentent une activité médiocre alors que deux O.C. ont une activité croissante compte tenu du fait que toute coopérative opérant sur le MGA peut avoir le nombre de cases désirées pour écouler ses produits.

Cela devient plus évident si l'on tient compte des personnes employées par chaque O.C. dans leurs magasins du MGA qui constitue aussi un critère significatif de la taille de leurs activités sur le MGA. A l'aide du tableau nº 14, on s'aperçoit que plus des 2/3 des organisations enquêtées font appel à une main d'oeuvre limitée pour l'écoulement des marchandises ne dépassant pas le nombre de deux personnes (13). Ce n'est que l'"ARKALI" et le "SKOP" qui se distinguent des autres O.C. en ayant recours à un effectif permanent accru (27 et 12 personnes respectivement (14)) mais aussi à un personnel saisonnier de trois personnes en périodes estivales.

D'une manière générale on peut dire que, à l'exception de l'"ARKALI" et du "SKOP", les effectifs des O.C. opérant sur le MGA demeurent très faibles et leur situation relativement similaire à celle des entreprises de gros.

TABLEAU Nº 14 - **Répartition des O.C. du MGA selon leur nombre de salariés.**

Nbre du personnel	C.A.	UCA	POOLS	TOTAL
1 à 2 personnes	19	2	-	21
3 à 5 "	3	3	1	7
Plus de 5 "	1	-	1	2

Source : Enquête

(13) Dans le cas où il y a un seul employé, il s'occupe à la fois des ventes, de la comptabilité ainsi que du chargement des marchandises.

(14) En ce qui concerne la C.A. d'"ARKALI", il faut noter que l'effectif sur le marché s'élève à 14 personnes auxquelles nous ajoutons 13 chauffeurs qui font le transport des FL du lieu de production au MGA.

Cette dernière remarque s'explique par le fait que ces deux organisations ont une activité croissante qui se traduit par un chiffre d'affaires très élevé, comme il en résulte dans le tableau nº 15. Dans ce tableau nous avons fait une classification des O.C. enquêtées en fonction de leurs chiffres d'affaires réalisés en 1984. Il s'agit des chiffres approximatifs qui nous ont été confiés par les responsables de chaque coopérative étant donné que les chiffres exacts, soit n'étaient pas connus lors du déroulement de l'enquête, soit ils étaient disponibles seulement au siège social. De même, nous n'avons pas été en mesure d'avoir les tonnages des FL traités ainsi que leur évolution afin d'analyser d'une façon plus détaillée leurs performances, et les chiffres d'affaires réalisés en 1984 constituant la seule source qu'on puisse avoir dans ce domaine.

Cette classification des O.C. nous a conduit à dégager quelques tendances fondamentales dont les principaux points sont les suivants :

. les O.C. opérant sur le marché réalisent un chiffre d'affaires bien variable d'un éventail d'activité très large.
. les performances des UCA et des Pools des UCA sont relativement plus élevées par rapport aux O.C. de 1er degré.
. près du tiers de ces dernières ont réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 25 millions de drachmes, qui constitue, selon les déclarations des responsables des O.C., la limite à partir de laquelle une coopérative qui dispose d'un seul salarié peut couvrir les frais fonctionnels de la case.

TABLEAU Nº 15 - **Répartition des O.C. en fonction du chiffre d'affaires réalisé sur le MGA en 1984. (en millions de drachmes)**

Chif. d'Aff.	C.A.	UCA	POLLS	TOTAL	
15 - 25	9	-	-	9	
26 - 50	9	1	-	10	
51 - 100	3	4	1	8	
101 - 200	1	-	-	1	
201 - 300	1	-	1	2	
Total	23	5	2	30	

Source : Enquête

. vue que :
a) deux O.C. ont réalisé 31 % du chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble de celles qui ont subie l'enquête,
b) 6 O.C. (soit 20 % du nombre total) en ont réalisé 53,6 %,
c) 15 O.C. (soit 50 % du nombre total) en ont réalisé 80 %,

nous pouvons dire que le degré de concentration des O.C. opérant sur le MGA est relativement élevé.

Il convient de noter ici que la coop. d'"ARKALI" et le Pool des UCA "SKOP", dont les chiffres d'affaires respectifs s'élèvent à 300 et 260 millions de drachmes en 1984, l'année précédente elles n'en avaient réalisé que 28 et 49 respectivement. Cette augmentation spectaculaire de leurs activités réside au fait qu'à partir de 1984, l'"ARKALI", à la suite d'une convention de l'Etat (après une adjudication au rabais) s'est chargé de l'approvisionnement des hôpitaux étatiques alors que le "SKOP" à la suite d'une décision du Ministère de la Défense a assumé l'approvisionnement de l'armée de la région de la capitale (16).

On assiste donc actuellement à l'émergence d'un petit nombre d'O.C. d'une activité croissante, parmi lesquelles on note les organisations de 2è et 3è degré, qui se traduit par un chiffre d'affaires multiple par rapport aux autres organisations dont une partie non négligeable ne semble être viables sur le marché.

En effet, il serait bien intéressant de faire une analyse comparative des entreprises de gros et des O.C. opérant sur le MGA au niveau de ces performances à l'aide des chiffres d'affaires réalisés mais notre tâche n'aurait pas beaucoup de sens et serait peu fiable puisqu'elle se heurte à deux obstacles majeurs. Il s'agit tout d'abord du fait que les chiffres d'affaires obtenus ne sont pas réalisés au cours de la même période, étant donné que ceux des grossistes concernent l'année 1981 alors que ceux des O.C. l'année 1984. D'autre part, les chiffres d'affaires des entreprises de gros sont ceux qui sont déclarés par les grossistes auprès de l'OKLA et comme nous a été signalé

---

(16) Une analyse plus détaillée sur ces deux actions, voir paragraphe 2.4.3.

même par le président de cet organisme, ils ont tendance à la baisse pour des raisons fiscales (17).

Bien qu'une analyse comparative des performances de deux partenaires ne soit pas efficace, nous pouvons cependant dire avec toute précaution que, mise à part un très petit nombre d'O.C. qui ont réalisé une activité spectaculaire surtout les deux dernières années, les coopératives opérant sur le MGA sont de petite taille présentant la même image que celle de la plupart des entreprises de gros.

2.3. FONCTIONS TECHNIQUES ET INFRASTRUCTURE LIEE A LA COMMERCIALISATION DES F & L

2.3.1. - GROSSISTES : DES FONCTIONS LIMITEES ET UN MANQUE TOTAL DE L'INFRASTRUCTURE NECESSAIRE

Les grossistes du MGA traitent des F & L venant directement des producteurs et dans de rares cas des coopératives, compte tenu de l'absence totale de marché de production en Grèce. Ils sont à la fois "négociants" puisque ils traitent des produits pour leur propre compte et "mandataires" car ils vendent pour le compte des producteurs en commission . Les fonctions physiques accomplies par les grossistes dans ces deux cas sont variables et dépendent du mode de vente pratiquée.

Plus particulièrement, dans le cas des produits traités à la commission pour le compte des producteurs, l'intervention des grossistes se limite à la prise de contact (surtout téléphonique) avec eux, afin de définir la taille

---

(17) Selon l'expression d'un directeur de l'OKLA, "bien souvent les chiffres d'affaires déclarés par des grossistes ne concernent que la moitié de leurs activités".

des lots et le temps d'expédition des marchandises sur le MGA. Il convient de noter ici que le grossiste fait parvenir d'avance aux producteurs ses moyens de conditionnement vides qui vont être utilisés pour l'emballage des FL, étant donné que chaque entreprise opérant sur le MGA dispose de ses propres moyens (cagettes, plateaux bois etc,) qui sont récupérables et sur lesquels sont marqués son nom commercial et le numéro de l'emplacement sur le marché. On s'aperçoit donc que ce sont les producteurs qui assurent l'ensemble des fonctions techniques telles que ramassage-triage-normalisation-emballage-transport, en fournissant des marchandises pouvant faire l'objet d'échanges sur le MGA, les grossistes se contentant de fractionner les lots expédiés en lots de vente de petite taille. C'est le cas le plus couramment pratiqué compte tenu de la prépondérance de ce mode de vente sur le MGA (voir paragraphe 2.5.1.).

En revanche, quant à l'écoulement des F & L par les grossistes pour leur propre compte, la situation est différente et certaines fonctions techniques leur reviennent. Il faut cependant distinguer deux pratiques que les grossistes du MGA suivent pour parvenir à écouler un produit pour leur propre compte puisque les fonctions accomplies varient dans chacun des deux cas suivants :

1) Il s'agit de l'achat d'une marchandise normalisée et conditionnée au lieu de production. En fait, un certain nombre de grossistes s'y déplacent surtout pendant les week-ends pour acheter ferme. A titre indicatif, on note que 29 parmi les 46 grossistes enquêtés se déplacent dans les zones de production, afin de se faire livrer, mais leurs déplacements sont occasionnels et saisonniers. Dans ce cas, les grossistes assurent le transport des marchandises à Athènes, soit avec leurs propres moyens, soit en faisant recours à des prestataires de services routiers. Il est à souligner qu'il n'y a que 6 entreprises parmi celles qui ont subi l'enquête qui disposent d'un seul moyen de transport d'un tonnage de 5 à 12 tonnes.

Il arrive souvent que ces produits présentés par les producteurs ne constituent qu'un échantillon représentatif d'un lot important qui va être livré par la suite au grossiste. Plus particulièrement, les deux partenaires se mettent d'accord sur le prix au kilo d'un lot défini avant que le produit soit récolté. Dans ce cas, la marchandise est en général livrée par les producteurs en caisse récolte ou plateau à plusieurs rangs et le triage-normalisation-

emballage-expédition s'effectue aux soins des représentants des grossistes en zones de production (18). Un stockage des produits pour quelques jours peut éventuellement avoir lieu en chambres froides louées.

2) Le deuxième cas consiste en l'achat "sur pied" de la production d'une espèce et concerne surtout certains fruits tels que pommes, poires, pêches, oranges. Le grossiste, après avoir "examiné" le verger, se met d'accord avec le producteur pour la totalité de la récolte en offrant une somme forfaitaire (19). Les opérations nécessaires, comme dans le cas précédent, sont assurées par l'intermédiaire des représentants. En fait le travail de celui-ci commence par l'organisation du personnel qui s'occupera du ramassage et se termine par la mise en camion de la marchandise à destination de la case du grossiste sur le MGA.

Deux remarques nous semblent cependant importantes à signaler en ce qui concerne l'achat "sur pied" de la production d'une espèce.

. compte tenu du fait qu'il s'agit d'un tonnage relativement important, l'opération du triage et de la normalisation s'effectue dans la plupart des cas auprès des stations privées de normalisation se trouvant sur les lieux de production qui servent surtout à la normalisation des produits destinés à l'exportation. Etant donné que les opérations y sont réalisées mécaniquement, grâce à des chaînes de normalisation automatiques, le coût unitaire de normalisation est relativement plus faible et la qualité obtenue supérieure par rapport à celle obtenue dans le cas où ces opérations sont effectuées manuellement.

. on observe que l'achat "sur pied" de la production donne lieu à une conservation de produits en chambres froides. Le stockage des produits par les grossistes du MGA est cependant une opération restreinte concernant quasi-exclusivement les pommes et les poires et s'effectue dans des chambres frigorifiques louées se trouvant soit sur les lieux de production, soit dans

---

(18) A titre d'exemple nous pouvons citer ici que 34 sur 46 grossistes enquêtés sont en contact avec des représentants aux principaux lieux de production ayant un caractère saisonnier en fonction du produit. De même 29 grossistes considèrent qu'ils font leurs approvisionnements à l'aide des courtiers dont le rôle consiste à mettre en contact le grossiste et le producteur.

(19) Cette transaction donne lieu à une facture sur laquelle est marquée la quantité estimée et le prix sur lequel les deux partenaires se sont mis d'accord.

les installations du MGA. A titre indicatif, on note qu'aucun grossites parmi ceux qui ont subi l'enquête ne dispose de ses propres installations, alors que seulement sept d'entre eux en louent pour une période variable (20).

On s'aperçoit donc que surtout dans le cas d'achat "sur pied" de la production d'une espèce, les fonctions techniques remplies par les grossistes sont accrues mais cela ne concerne qu'un nombre restreint d'entreprises et des tonnages très faibles par rapport aux arrivages totaux sur le MGA.

En fait, la majeure partie des F & L s'y traitent à la commission pour le compte des producteurs et en règle générale, les grossistes se contentent du fractionnement des marchandises en lots commercialisables pour leurs clients et à des fonctions purement commerciales (réception des offres par téléphone, contact des clients, prises de commandes...), leur infrastructure nécessaire à la commercialisation des FL (concernant surtout les installations de conservation et les moyens de transport) restant quasi-inexistante.

2.3.2. - UN MEILLEUR EQUIPEMENT MAIS SEULEMENT DES PLUS GRANDES O.C.

En ce qui concerne les fonctions techniques remplies par les coopératives, il y a lieu de se reporter à la partie concernant l'achat "sur pied" de la production par les grossistes. Il existe en effet peu de différence entre le rôle de distributeurs des O.C. et celui des grossistes (voire de leurs représentants), si l'on considère les copérations "physiques" des produits (ramassage, tri, conditionnement, allotissements, stockage, transport). La seule différence d'importance à signaler concerne la taille des deux types d'opérateurs. Des différences de moindre importance existent aussi.

---

(20) En ce qui concerne plus particulièrement les installations frigorifiques se trouvant sur le MGA qui sont utilisées à 90 % par les grossistes, selon les données fournies par l'OKLA, les tonnages conservés pour l'année 1984 sont : pommes 1600T, poires 650T., oranges 220T., oignons 200T., divers 130T., soit un total de 2800T. A part les pommes et les poires dont le temps de conservation peut durer une période de six mois (ils se retirent progressivement), pour les autres produits il ne dépasse pas l'espace de deux mois. Compte tenu de la capacité des installations qui est de 5000T., le coefficient de la mise en valeur des installations en période de pointe est inférieur à 50 %.

Plus particulièrement, en ce qui concerne les opérations du triage et emballage des produits nous avons pu remarquer que parmi les 28 O.C. enquêtées (excepté les Pools des UCA), la moitié d'entre elles (9 C.A. et 5 UCA) disposent de leurs propres stations de triage et normalisation et les producteurs y apportent les produits en vrac ou en emballage de récolte. Il s'agit en effet d'O.C. dont le nombre d'adhérents est relativement élevé ayant aussi une expérience et une activité exportatrice. Il arrive cependant que pour certains produits le producteur prenne en charge lui-même certaines opérations de conditionnement (Ex : le raisin de table, la fraise, quelques légumes), comme dans le cas des autres 14 coopératives qui ont subi l'enquête. En fait ces dernières ne disposent pas de telles installations et les adhérents apportent des produits en emballages prêts à l'expédition.

Il convient de noter ici que comme chez les grossistes, les produits traités par les O.C. sur le MGA sont conditionnés dans des moyens propres à celles-ci qui sont récupérables et sur lesquels est marqué leur nom commercial ainsi que le numéro de la case sur le marché (21).

Le transport des marchandises sur le MGA s'effectue pour la majeure partie par des auxiliaires ou prestataires de services alors que le transport par des camions des adhérents constitue un cas marginal et concerne une coopérative située à 30 kms d'Athènes (tableau nº 16). On constate que,

TABLEAU Nº 16 - **Répartition des O.C. selon le mode de transport de F&L sur le MGA.**

	C.A.	UCA	POOLS	TOTAL
par des camions loués	20	5	2	27
par des camions propres à l'O.C.	2	-	-	2
par des camions des adhérents	1	-	-	1

(21) A titre d'exemple nous pouvons citer ici le nombre des moyens de conditionnement (cagettes, boîtes, plateaux bois...) disposés qui nous sont déclarés par certaines O.C. opérant sur le MGA. Celles qui font des exportations et sont spécialisées en pommes, poires et pêches en disposent de 250 à 600000 pièces, alors que le nombre des plus petites et des légumières varie de 2000 à 70 000 pièces.

mise à part les deux O.C. qui disposent de leurs propres moyens (22), leur équipement dans ce domaine demeure quasi-inexistant et similaire à celui des entreprise de gros.

En ce qui concerne l'opération de stockage des F & L on s'est aperçu que près des 2/3 des O.C. qui ont subi l'enquête stockent les produits, soit dans leurs propres installations (6 C.A et 5 UCA) soit dans des chambres froides de location, alors qu'une dizaine d'entre elles n'effectuent pas l'opération de stockage. Il est évident que les O.C. sont plus équipées dans ce domaine par rapport aux entreprises de gros opérant sur le MGA.

Il est à noter que les fonctions techniques évoquées plus haut sont remplies par les coopératives de premier degré et les UCA ou par les producteurs eux-mêmes, alors que les Pools des UCA se contentent du fractionnement des produits et à des fonctions purement commerciales, telles que prise de commandes par les clients lesquelles passent aux UCA adhérées, recherche d'écoulement...

Il est évident que les opérations techniques accomplies par les O.C. dépendent en majeure partie de leur taille qui s'avère par le meilleur équipement des organisations supérieures. Cela paraît normal puisque les investissements pour la création des unités de triage et normalisation ainsi des chambres de stockage sont beaucoup plus faciles à réaliser au niveau des UCA qu'au niveau des coopératives de base.

(22) Il s'agit de la C.A. d'"ARKALI" et celle de Zagora de Pélion dont le nombre respectif des moyens de transport s'élève à 13 et 2. Il faut ajouter que dans 3 cas, les O.C., à la suite des conventions conclues avec des agences des prestataires de services, ont pu avoir des coûts de transport relativement réduits.

2.4. - REGIME DES BAILS SUR LE MARCHE

2.4.1. - GROSSISTES : UN REGIME PRIVILEGIE
BARRIERES A L'ENTREE DE NOUVEAUX COMMERCANTS

Le régime de bails des cases dans le MGA est étroitement lié au nombre élevé des entreprises qui y opèrent, tenant ses origines à l'époque de l'établissement du marché. Comme nous l'avons déjà vu, près de 900 grossistes qui restaient dispersés aux anciennes Halles d'Athènes ainsi que dans d'autres coins de la capitale, se sont installés sur le MGA lors de son ouverture. Vu que le nombre des cases était limité, bien souvent ils se partageaient à deux ou trois le même emplacement.

On assiste donc à une "asphyxie" du marché, provoquée par le très grand nombre d'entreprises disposant d'une surface limitée pour exercer leur activité. Mais leur implantation a été accompagnée par un engagement pris de la part de l'Etat qui a eu l' "approbation" des grossistes concernant leur avenir sur le MGA.

Plus particulièrement, il était prévu qu'en cas de retraite ou décès, que ce soit qu'une personne appartenant à sa famille qui assume la responsabilité de continuer à exercer ce métier. On constate ainsi un régime héréditaire donnant lieu à des critiques diverses et constituant une source de transactions illégales de la part de nouveaux commerçants désirant accéder et avoir un emplacement dans le marché.

Il est à noter aussi que les cases qui resteraient libres ne pourraient être réparties qu'à des grossistes du marché, dont la surface occupée était inférieure à un emplacement entier.

Ces mesures qui ont influé de manière décisive sur le nombre des entreprises jusqu'à nos jours ainsi que leur évolution, ont entraîné un métier protégé (profession fermée) et ont été susceptibles de créer une barrière à l'entrée de nouveaux commerçants qui le désiraient. A titre d'exemple, on note que parmi les 46 grossistes qui ont subi l'enquête :

- 31 sont présents sur le MGA depuis son établissement et
- 15 qui s'y trouvent pour un espace inférieur ont succédé à une personne de leur famille.

Compte tenu du fait que toute la commercialisation des F & L au niveau de gros, devant transiter par le MGA, passe obligatoirement dans leurs mains et que le loyer des cases à l'Etat est plutôt symbolique, on constate que le métier du grossiste sur le marché est protégé ayant un caractère héréditaire.

2.4.2. - BILAN ET IMPORTANCE DE LA LOI 1279 DE 1982

Face à ce tissu d'entreprises de petite taille, à caractère familial qui jouissaient d'un certain nombre de privilèges, l'Etat réagit avec la loi 1279 de 1982 concernant le régime de bails sur le marché de gros d'Athènes ainsi que celui de Salonique qui pourrait aider au développement du secteur.

Le but principal de cette loi est la suppression du monopole dont les grossistes du marché jouissaient, en accordant la possibilité à de nouvelles entreprises d'y accéder. A celà, il faut ajouter que, avec la publication de cette loi tous les bails en vigueur des entreprises opérant sur le marché ont été résiliés et leur reconduction ainsi que les nouveaux contrats de bail qui vont être établis dans l'avenir seront jugés par l'OKLA conformément à un certain nombre de conditions qui sont fixées à la suite de décisions communes du Ministère du Commerce et celui de l'Agriculture.

C'est ainsi que le règlement arrêté deux ans plus tard (septembre 1984) impose deux conditions fondamentales pour que la reconduction du bail (qui est résolu avec la loi 1279 de 1982) par les grossistes, puisse avoir lieu :

a) La réalisation en 1981 d'un chiffre d'affaires supérieur à 7 millions de drachmes s'il s'agit d'entreprise individuelle et à 8 millions pour les Sociétés en nom collectif.

b) Si le grossiste exerce exclusivement ce métier (23) et n'est pas condamné les 5 dernières années à cause de fraudes fiscales, profits illicites, faux épurements aux producteurs...

C'est dans ce cadre là que l'OKLA a renouvellé le bail de 431 entreprises en leur cédant une surface égale à celle occupée auparavant. Il est à noter ici que la limite de 7 ou 8 millions de drachmes est déterminée par l'OKLA en tenant compte du chiffre d'affaires global réalisé sur le MGA (24) et sera réajusté tous les deux ans, période qui constitue la durée maximale de nouveaux bails.

Quant aux grossistes qui n'ont pas accompli la première condition ci-dessus, leur chiffre d'affaires réalisé en 1981 restant inférieur à 7 millions de drachmes, la nouvelle règlementation par exception et seulement pendant sa première mise en application, leur donne la possibilité de continuer à exercer leurs activités sur le MGA dans les cas suivants :

a) S'ils font des associations soit entre-eux, soit avec des sociétés en non collectif opérant sur le marché de sorte que le chiffre d'affaires total réalisé par les deux partenaires associés en 1981 soit supérieur à 8 millions de drachmes (ayant accès ainsi à un demi emplacement) où à 20 millions, ce qui donne droit à une case entière.

b) La reconduction du bail peut aussi avoir lieu à condition que le preneur ait réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de drachmes pendant le triennat 1982-1984.

---

(23) Il est à préciser que l'opération de la production, normalisation,importation des FL ainsi que la participation des grossistes à des entreprises exportatrices n'est pas incompatable avec la profession exercée sur le MGA.

(24) Plus particulièrement, en ce qui concerne la condition nécessaire imposée pour la reconduction du bail dans l'avenir, elle sera accomplie, si la moyenne mensuelle du chiffre d'affaires de l'entreprise est supérieure à la moitié de la moyenne respective résultant du chiffre d'affaires global déclaré au fisc par l'ensemble des entreprises de gros opérant sur le MGA pendant les deux années précédentes. La moyenne du chiffre d'affaires mensuel d'une entreprise se détermine par l'OKLA et est égale au quotient de deux chiffres annuels qui sont déclarés au fisc, divisée par le produit du nombre des entreprises et des mois de fonctionnement. (décision des Ministres du Commerce et de l'Agriculture, article 7§1, septembre 1984).

Dans cette catégorie d'entreprises qualifiées de "problématiques" et qui ont des difficultés en raison surtout de leur chiffre d'affaires réduit, on dénombre actuellement plus de 280 entreprises. Elles continuent cependant leurs activités provisoirement dans l'attente des décisions définitives de la part de l'OKLA qui est en train d'examiner les actions envisagées et les propositions avancées par chaque entreprise. Mais ce processus n'est pas encore achevé (fin 1985) et par conséquent nous ne sommes pas en mesure d'apprécier les effets entraînés par cette modification de la règlementation en matière de reconduction de bail sur le MGA.

Mais, comme nous l'avons déjà vu, la loi de 1982 donne la possibilité à de nouveaux opérateurs d'accéder au marché, ce qui implique la suppression du régime en vigueur depuis son établissement. En effet, la nouvelle législation prévoit que les cases libres du MGA peuvent être données à bail par ordre de priorité à des : 1) organisations coopératives (voir plus loin) et 2) sociétés en nom collectif, ayant comme but la commercialisation en gros des F & L. Ces entreprises peuvent être constituées par les grossistes des marchés de gros et les grossistes hors marché. Les travailleurs des entreprises de gros sur le MGA et celui de Salonique pendant les cinq dernières années peuvent s'y associer aussi.

Il est pourtant important de noter que les entreprises désirant avoir accès au MGA devront répondre à un certain nombre de critères concernant leur taille, leur équipement ainsi que leur degré d'organisation, sur lesquels sera basée leur sélection. De tels critères sont le nombre des sociétaires, l'infrastructure disposée en installations frigorifiques et moyens de transport, le chiffre d'affaires annuel réalisé par les grossistes-sociétaires qui éventuellement opéraient sur le MGA etc. C'est dans ce cadre là que l'OKLA est en train d'examiner une vingtaine d'entreprises de gros qui ont manifesté leur intérêt afin de s'implanter sur le MGA.

On assiste ainsi actuellement à une période de transition en ce qui concerne le nombre et la taille des entreprises du marché. En effet, la loi de 1982 met fin à une situation de protection poussée, instaurée sur le MGA depuis près de 20 ans qui ne les a pas incité à évoluer et a freiné en majeure partie la modernisation du secteur.

Parmi les points positifs de la nouvelle règlementation, on peut remarquer l'élimination d'un certain nombre de grossistes de très petite taille qui jouent le rôle du simple vendeur bénéficiant d'un régime privilégié et qui ne sont pas en mesure d'entreprendre des opérations actives dans la commercialisation des F & L. En plus, elle donne lieu à des groupements de grossistes en sociétés et nom collectif ainsi qu'à un renforcement de leur taille. Il est indéniable que ce renforcement peut conduire à des infrastructures nécessitées par des transactions "physiques" et par conséquent à des initiatives commerciales actives vers l'amont et également vers l'aval.

A cela il faut ajouter que l'institution de conditions sévères contre un certain nombre de fraudes qui peuvent constituer désormais des facteurs d'expulsion du marché ne peut que favoriser l'assainissement du secteur.

D'autre part, la possibilité accordée à de nouvelles entreprises (ainsi qu'à des coopératives) disposant d'un équipement et d'une expérience en commercialisation des F & L d'accéder au MGA peut avoir des conséquences positives sur les conditions de la concurrence.

On ne connaît malheureusement pas encore les effets directs de la nouvelle législation en vigueur pour porter un jugement définitif, mais les tendances qui se font jour vont dans un sens d'une diminution progressive du nombre et une intégration horizontale des entreprises de gros qui peut entraîner une évolution du commerce de gros et de la structure du MGA qui demeure encombré à l'heure actuelle.

2.4.3. - UNE PRIORITE ACCORDEE AUX O.C. DESIRANT ACCEDER AU MGA

La situation concernant le régime de bail de la part des O.C. sur le MGA présente de grosses différences par rapport à celle des entreprises de gros. Cela tient à la loi fondatrice du marché ainsi qu'à un certain nombre d'incitations étatiques visant à faciliter leur entrée ainsi qu'à encourager leur présence.

Comme nous l'avons déjà vu, le nombre des cases occupées par les O.C. dans les pavillons du marché a toujours été très faible, ne dépassant pas la vingtaine alors que par la loi fondatrice il était prévu qu'elles en occuperaient 25 % (soit 125 cases). Mais si l'OKLA "ne s'opposait pas" aux demandes faites par les O.C. pour avoir un emplacement, il ne reste pas moins vrai qu'elles n'ont pas pu s'implanter sur le MGA.

La progression observée au cours des dernières années est due aux incitations au développement des coopératives agricoles qui sont mises en place par les Pouvoirs publics. C'est dans ce cadre là que l'Etat favorise l'entrée des O.C. au MGA visant aussi à une amélioration des conditions de concurrence ainsi qu'un "rapport d'équilibre" entre les deux partenaires, étant donné que le marché est dominé par les entreprises de gros actuellement.

C'est ainsi que selon la nouvelle règlementation de 1984 concernant les nouveaux contrats de bail sur le marché, une priorité d'entrée est accordée aux O.C. tout en maintenant "les prévisions" de la loi fondatrice, c'est-à-dire le nombre de cases occupées par celles-ci, qui est actuellement de 42, peut passer jusqu'à 125.

Néanmoins, comme pour les nouvelles entreprises ainsi que pour les O.C. qui vont accéder au MGA elles doivent répondre désormais à un certain nombre de critères concernant la capacité d'apport, le degré d'organisation et l'infrastructure disposée, afin d'éviter une présence précaire sur le marché. Mais une certaine tolérance est observée de la part de l'OKLA dans ce domaine.

Si une priorité d'entrée est accordée aux O.C., il en va de même pour les Commissions en F & L des Services Publics. C'est ainsi qu'à la suite d'une décision informelle du Ministère de la Défense, l'armée se fait livrer en exclusivité auprès du Pool des UCA "SKOP" et les hôpitaux étatiques auprès de la C.A. d'"ARKALI" à la suite d'une adjudication au rabais.

Il faut noter ici que le Pool des UCA "SKOP", qui selon la nouvelle législation concernant la structure d'organisation des coopératives agricoles, devient la seule O.C. de troisième degré pour les FL peut avoir des apports ainsi qu'une gamme des produits très large, par rapport aux autres et peut satisfaire aux besoins quotidiens de l'armée tant en quantités qu'en variétés de FL.

Dans la même logique, la coopérative agricole d' "ARKALI" a été choisie parmi d'autres O.C. opérant sur le MGA pour assurer l'approvisionnement des hôpitaux étatiques de la région de la capitale pour une période de 18 mois (juin 1984-fin 1985).

Mais l'approvisionnement respectif de l'armée et des hôpitaux de l'Etat auprès de ces deux O.C. fait l'objet de critiques diverses de la part des entreprises de gros ainsi que d'autres O.C. opérant sur le marché à l'heure actuelle.

D'une manière générale, on s'aperçoit que l'entrée mais aussi l'extension des activités des organisations coopératives sur le MGA est facilitée, une priorité leur étant accordée par rapport aux entreprises de gros désirant y accéder.

2.5. - SPECIFICITES DES GROSSISTES

2.5.1. - LA PREPONDERANCE DE LA VENTE EN COMMISSION

Comme nous l'avons déjà vu, les grossistes du MGA font la commercialisation des FL venant directement des producteurs, compte tenu de l'absence des marchés de production organisés en Grèce, et sont à la fois "négociants" et "mandataires". En fait, on les appelle "négociants" puisqu'ils traitent pour leur propre compte des produits achetés aux lieux de production soit en se déplaçant eux-mêmes, soit à l'aide de leurs représentants, à un prix qui est fixé de gré à gré en fonction de la situation du marché. En revanche, ils sont "mandataires" car ils traitent des marchandises pour le compte des producteurs, déduction faite d'une commission. Dans ce cas, le producteur fait l'expédition du produit sur le magasin du grossiste du MGA et le prix est fixé à postériori lorsque ce dernier a vendu "au mieux" la marchandise.

Mais si les grossistes sont en même temps "négociants" et "mandataires" pratiquant les deux modes de vente, il ne reste pas moins vrai que

le partage ferme/commission dépend d'un certain nombre de facteurs et varie d'une entreprise à l'autre.

Nous avons ainsi essayé à travers notre enquête sur le terrain de dégager ces facteurs qui déterminent le mode de traitement des produits par les grossistes ainsi que la part de chaque mode pratiqué.

En règle générale, nous avons observé que la situation varie surtout selon la possibilité de stockage des produits et selon la taille de l'entreprise. En effet, le mode de vente par les grossistes pour leur propre compte est, semble-t-il, plus important pour les produits stockables dont le cours est relativement stable que pour les fruits périssables et pour les légumes primeurs. C'est ainsi que la part des agrumes, pommes et poires traités en ferme est relativement plus élevée que pour les autres F & L. Mais la politique de vente est en fait très modulée selon la taille de l'entreprise. Plus elle est grande et équipée et plus elle dispose des capitaux pour négocier les produits en ferme et pour l'achat "sur pied" de la production d'une espèce.

Il semble aussi que le niveau de l'offre puisse être déterminant dans l'option ferme ou commission. En cas de rareté, le grossiste cherche à couvrir son approvisionnement par l'achat des lots en ferme alors que dans une hypothèse d'abondance il est tenté de ne pas s'engager sur un prix conclu ferme départ en prenant les risques d'une chute des cours sur le MGA et se contente de traiter les produits à la commission. Il est à noter aussi que ce dernier mode de vente est largement utilisé en début et en fin de campagne, période pendant laquelle il n'existe pas encore ou plus de référence pour fixer les prix.

Un dernièr point nous semble important à soulever et concerne la qualité des produits. La vente à la commission est largement utilisée pour écouler les produits de second choix car les grossistes évitent de risquer un cours faible sur le MGA pour ces produits (même s'ils achètent à prix bas) puisque dans ce cas la préoccupation dominante est la recherche d'un débouché plus que l'obtention d'un certain prix.

On constate donc que tous les facteurs qui précèdent peuvent intervenir et déterminer le choix des grossistes pour le mode qui va être

pratiqué (25). En fait, il est difficile de dégager avec certitude l'importance relative de chacun de ces facteurs. Mais si l'on tient compte des grosses différenciations qui existent d'une entreprise à l'autre concernant le partage ferme/commission (tableau nº 17) ainsi que du fait que le niveau de l'offre et la qualité des produits sont des phénomènes conjoncturels rencontrés plus ou moins par l'ensemble des entreprises de gros, nous sommes amenés à conclure qu'enfin ce n'est que la taille de l'entreprise et les capitaux disponibles à "risquer" pour acheter ferme, qui jouent le rôle le plus décisif sur le choix du mode de vente. En effet, la taille de l'entreprise et le degré de son équipement en chambres de stockage ainsi qu'en moyens de transport des produits sont considérés aussi par les grossistes qui ont subi l'enquête les critères fondamentaux qui déterminent le choix du mode de vente.

TABLEAU Nº 17 - **Répartition des entreprises de gros selon le pourcentage estimé des produits traités à la commission**

% estimé par ch. entr.	Nbre d'entreprises
moins de 50 %	8
50 - 75 %	24
plus de 75 %	14
TOTAL	46

Source : Enquête.

Le tableau nº 17 appelle une remarque fondamentale. Il s'agit des 14 grossistes de notre échantillon qui traitent plus de 75 % des produits à la commission. Mais le fait que ces grossistes font partie de ceux qui ne se déplacent pas aux lieux de production et ne sont pas en contact avec des représentants et/ou des courtiers nous amène à conclure qu'une partie des grossistes opérant sur le MGA sont quasi-exclusivement "mandataires".

Le même tableau nous montre bien que pour la grande majorité des grossistes, la vente en commission contribue le mode dominant, dépassant largement la moitié des tonnages totaux traités. A celà on doit ajouter

---

(25) D'autres facteurs influant sur le choix du mode de vente, découlent de la politique des prix suivie par les Pouvoirs publics qu'on examinera dans la troisième partie.

l'estimation de l'OKLA, étant donné qu'il n'y a pas de données précises dans ce domaine, selon laquelle la vente en commission est de l'ordre de 70-80 % des produits traités par les grossistes.

Quoiqu'il en soit, on constate que la vente par les grossistes pour le compte des producteurs constitue le mode de vente dominant sur le MGA et ceci s'explique en majeure partie par la petite taille des entreprises qui ne sont pas en mesure (ou ils ne le désirent pas) de risquer des capitaux en achetant ferme et d'investir dans le domaine de l'infrastructure nécessitée par ce mode de vente.

Un point nous semble aussi important à soulever concernant les deux modes de vente pratiqués par les grossistes. Il s'agit du fait que ce système binaire constitue une source de fraudes car il est facile pour le grossiste de confondre les produits traités ferme et à la commission pour tirer des profits pour les produits vendus pour son propre compte. En plus, les grossistes essaient d'écouler les produits traités ferme en début des transactions quand les cours sont relativement plus élevés et par la suite les marchandises traitées à la commission. A cela, il faut ajouter que le grossiste peut agir de façon arbitraire dans la liquidation des marchandises au producteur, d'autant plus que l'agriculteur est peu informé sur les prix formés sur le MGA mais aussi il est facile au grossiste de faire passer une qualité EXTRA pour une qualité inférieure compte tenu de l'absence d'une normalisation stricte sur le marché intérieur (voir aussi plus loin).

Pour toutes ces raisons une nouvelle ordonnance établie par la Police des Halles il y a peu de temps, interdit aux grossistes de traiter à la commission les agrumes, pommes, poires et pastèques. Il s'agit en effet de produits dont les tonnages transités par le MGA est relativement très élevé (ces fruits représentaient en 1984 73,5 % des fruits transités par le marché ou 36,7 % des arrivages totaux en F & L) (26). On ne connaît malheureusement pas les effets entraînés par cette modification de la règlementation.

---

(26) Selon l'expression de certains grossistes cette mesure vise à obliger les producteurs à écouler ces produits par l'intermédiaire des coopératives opérant sur le MGA.

Néanmoins, il n'est pas à nier que la grande majorité des grossistes du MGA sont des "mandataires" et que la vente pour le compte des producteurs à la commission est le mode prépondérant qui est observé d'ailleurs dans les petites entreprises et dans les marchés incertains (27) comme celui du MGA.

2.5.2. - RELATIONS DES GROSSISTES AVEC L'AMONT ET L'AVAL

Avant d'aborder la stratégie actuelle des entreprises de gros, il nous semble indispensable d'analyser les relations existantes entre les grossistes et leurs partenaires en amont et en aval. L'intérêt provient du fait que les types de relations qui existent ont des effets directs sur le comportement des grossistes et sur le commerce pratiqué dans le MGA. En plus, il y a une sorte d'interdépendance qui caractérise les transactions qui s'effectuent entre grossistes-producteurs avec celles entre les grossistes et leur clientèle qui peut nous permettre de cerner le comportement et la stratégie actuelle des entreprises du marché.

2.5.2.1. - Rapports avec les producteurs.

Il est en effet très difficile de cerner avec certitude les types des relations et les rapports de force qui existent entre les grossistes du MGA et les producteurs-fournisseurs en F & L sans avoir fait une étude auprès de ces derniers, mais cela dépasse le but de ce travail. On se contentera par conséquent des constatations que nous avons pu tirer des enquêtes ainsi que des discussions que nous avons eues pendant notre présence sur le terrain.

Il est indéniable qu'un très grand nombre de producteurs effectuent des échanges avec les grossistes du MGA. Nous ne sommes pas en mesure

---

(27) CHANTRY (J-L) et TIGER (M) - La distribution des F & L en France. Les circuits et les opérateurs - Paris, CTIFL, 1979, pp. 22-23.

de connaître même approximativement le nombre des producteurs avec lesquels un grossistes coopère, compte tenu du nombre des espèces traitées et de la dispersion géographique de la production grecque. C'est ainsi que des phénomènes de type oligopsone sont observés et caractérisent ces échanges. Ces phénomènes s'aggravent surtout en périodes de pléthore des produits et on arrive même à une forte domination de l'aval sur l'amont.

Il est vrai que l'agriculteur grec n'a pas plusieurs débouchés pour écouler sa production et son pouvoir de négociation est relativement faible. Cela s'aggrave, si l'on tient compte de la distance entre les principaux lieux de production et la capitale. Dans la plupart des cas un producteur isolé peut choisir parmi deux ou trois acheteurs dont un grossiste du MGA. Le choix entre plusieurs grossistes du MGA est très limité et concerne uniquement les producteurs qui sont relativement grands (28).

Il y a donc un rapport de dépendance qui s'accentue en périodes d'abondance puisque l'expédition des marchandises à d'autres grossistes du marché avec lesquels ils n'ont pas eu d'échange dans le passé est quasiment impossible. A celà il faut ajouter que les producteurs n'arrivent pas à se munir des moyens de conditionnement appartenant à plusieurs grossistes pour que l'expédition des lots puisse avoir lieu. En plus les grossistes déterminent d'avance la taille du lot qui fera l'objet d'échange en faisant parvenir à "leurs producteurs" le nombre respectif des boîtes vides nécessitées. En effet, en périodes de pléthore les grossistes ont tendance à se trouver engorgés de produits difficiles à écouler sur un marché saturé, ce qui est préjudiciable au niveau général des cours, car ils n'écoulent qu'en cassant les prix et mécontentent encore leur amont.

Il faut noter toutefois que les producteurs qui sont connectés depuis longtemps avec un grossiste sur un produit ou sur une région productrice ont une priorité d'écoulement en période d'abondance et sont avantagés et "mieux traités" par rapport aux autres dont les transactions avec le même

---

(28) SYKIANAKIS G - Le système de commercialisation des F&L en Grèce : Propositions d'organisation sur le marché intérieur. Athènes, Centre de Planification et de Recherche Economique (KEPE), 1976, pp. 81-85.

grossiste ont un caractère occasionnel. Il existe ainsi une certaine personnalisation des producteurs mais de manière générale l'exclusivité n'est pas de règle surtout pour les achats réalisés ferme.

Ce n'est qu'en périodes de pénurie que le pouvoir de négociation des producteurs est relativement élevé et ils arrivent souvent à "réussir" la vente à la commission afin de profiter eux-mêmes des hausses probables des cours sur le MGA. Dans ce cas, les grossistes sont tributaires des producteurs en ce qui concerne la taille des lots à écouler, les qualités et la présentation.

Un point nous semble imporotant à soulever concernant les transactions entre les deux partenaires, qui nous est signalé pendant notre présence sur le terrain. Il est observé que lors de l'achat ferme d'un lot par les grossistes, les producteurs "acceptent" de marquer sur les factures établies un prix supérieur au prix réel (sur lequel les deux partenaires se sont mis d'accord) étant donné que la marge brute des grossistes est calculée en pourcentage sur le prix d'achat. La "récompense" du producteur dans ce cas consiste à un meilleur "traitement" de la part des grossistes surtout en période de pléthore.

A cela, il faut ajouter le comportement passif observé chez les producteurs face aux liquidations retournées par les grossistes du MGA concernant les produits traités à la commission. En fait ce comportement se caractérise par une acceptation tacite du montant reçu qui est fonction de la taille du lot et du prix de vente sur le marché, déduction faite de la commission du grossiste, de coûts divers de commercialisation et des freintes qui peuvent avoir lieu (29). En plus, dans bien des cas le délai de paiement dépasse l'espace de 8 jours qui est prévu par la règlementation (30).

On assiste en effet à une domination des producteurs par leur aval, due en grande partie à la dispersion de la production des FL qui est d'ailleurs un des problèmes fondamentaux de l'agriculture grecque. Cette

---

(29) Selon l'expression du PDG de l'OKLA, les liquidations retournées aux producteurs par les grossistes ont tendance à sous-estimer la quantité qui a fait l'objet d'échange et le prix de vente réalisé et à sur-estimer les freintes.

(30) Le délai moyen de règlement des grossistes enquêtés est de dix jours après la vente selon une enquête effectuée par la Banque Agricole auprès des producteurs qui coopèrent avec les grossistes du MGA.

situation devient plus grave en période d'abondance, ce qui n'est pas rare sur le marché intérieur. Les producteurs ne semblent pas en mesure de maîtriser les relations avec les grossistes mais cela n'aboutit pas à rompre la liaison aval puisque le MGA constitue le principal débouché pour eux. Les rapports de force qui sont développés sont en leur défaveur et leur pouvoir de négociation reste relativement faible. Ce phénomène s'aggrave par le fait que le faible pouvoir de négociation n'est pas nécessairement accompagné par un changement des mentalités et une coopération entre eux.

2.5.2.2. - Rapports avec les clients.

Comme nous l'avons déjà vu dans la première partie, le MGA constitue le point de rencontre de près de 6-8000 acheteurs venant s'approvisionner quotidiennement en F & L. Il s'agit de détaillants (des magasins spécialisés en F & L ou d'alimentation générale), de supermarchés, de grossistes des autres départements, de commerçants des marchés hebdomadaires, d'ambulants et de collectivités diverses. Bien qu'il n'y ait pas de statistique officielle concernant la part de chaque catégorie d'acheteurs, il est estimé toutefois que les détaillants en boutiques de la capitale occupent une place relativement élevée par rapport aux autres clients du marché.

Si l'on considère les relations entre la taille de l'entreprise et la part respective des diverses clientèles, la tendance observée est que la part des détaillants et des grossistes hors MGA augmente avec la taille de l'entreprise alors que les ambulants et les commerçants des marchés hebdomadaires coopèrent plutôt avec les petites entreprises.

Mais si on ignore la part précise de chaque acheteur, il ne reste pas moins vrai que chacun d'entre eux se fait livrer auprès de plusieurs grossistes. En fait, les acheteurs font le tour des pavillons afin de collecter des informations sur les quantités, les qualités et les tendances de l'instant pour former un jugement sur les prix à débattre (voire à marchander). Il convient de noter ici que la majorité des grossistes du MGA n'est pas spécialisée traitant plus ou moins l'ensemble des F & L. Si l'on prend les entreprises de notre échantillon on note que :

. 36 considèrent qu'elles ont une activité mixte n'arrivant pas à distinguer entre fruits ou légumes.
. 3 ont une prédominance fruits et 5 légumes alors que seulement
. 2 sont pratiquement spécialisées faisant plus de 80 % de leur chiffre d'affaires en pommes de terre.

Compte tenu du fait que les espèces s'étendent auprès d'un grand nombre d'entreprises surtout en périodes d'abondance, les acheteurs essaient de voir le plus possible de points de vente avant de se décider afin de repérer les lots qu'ils comptent acheter.

Nous ne sommes pas en mesure de savoir le nombre des entreprises auxquelles un client moyen se fait livrer mais le fait que le nombre des clients des entreprises qui ont subi l'enquête varie entre 20 pour les plus petites et 80 pour les plus grandes, nous amène à dire que la clientèle du MGA est caractérisée par l'achat des lots de taille réduite auprès de plusieurs grossistes. Ceci fait que, en règle générale, le client permanent n'existe pas. Il existe cependant une certaine personnalisation et des relations de "fidélité" (tableau nº 18) d'une partie d'acheteurs s'adressant régulièrement au même

TABLEAU Nº 18 - **Répartition des grossistes selon la part de leur clientèle "fidèle".**

part de la client. estimée	Nbre de grossistes
la moitié	7
peu de clients	27
aucun client	12
TOTAL	46

Source : Enquête.

grossiste. A titre indicatif on peut citer ici que parmi les entreprises enquêtées, 37 considèrent leurs clients occasionnels et 9 comme réguliers. En fait, ces derniers peuvent obtenir certains jours de hausse par exemple, un prix inférieur à celui pratiqué pour les autres. Ou bien, ils auront la priorité à s'approvisionner en périodes de rareté d'un produit. Il convient de noter ici que pendant ces périodes, le phénomène du "coachat" est observé, c'est-à-dire le grossiste

oblige le client à acheter d'autres produits (souvent à un prix légèrement supérieur) pour qu'il puisse disposer de l'espèce en question.

Un dernier point nous semble fondamental à souligner. Il s'agit du fait que les clients désirent se munir de factures figurant un prix supérieur au prix réel d'échange. En effet, l'ensemble des grossistes enquêtés nous a déclaré que les clients demandent de fausses factures et une partie d'entre eux n'a pas hésité à nous confier qu'ils en fournissent (31). On n'exagère pas quand on dit que la conservation d'un client dépend de la fourniture de ces factures. Ce phénomène de "surfacturation" est dû surtout aux marges commerciales qui sont calculées en pourcentage sur le prix d'achat, mais aussi au même phénomène observé pendant les transactions entre grossistes et producteurs.

Il semble donc que les rapports commerciaux entre grossistes et leur clientèle présentent un caractère conjoncturel, les relations de fidélité constituant un cas plutôt marginal, puisque les acheteurs se font livrer en petits lots auprès de plusieurs grossistes. En plus les transactions entre eux font très souvent appel à des méthodes pas tout à fait orthodoxes, ce qui implique une opacité des rapports commerciaux entre les partenaires.

2.5.3. - LA STRATEGIE ACTUELLE DES GROSSISTES

Avant de terminer cette partie concernant l'analyse des grossistes du MGA, il nous semble nécessaire d'aborder leur stratégie actuelle afin de pouvoir dégager par la suite les perspectives de cette profession sur le marché.

Il est en effet très difficile de parler de stratégie des entreprises du MGA au sens propre du terme, puisqu'il s'agit de petites unités familiales attachées aux modes de travail traditionnels. D'après les discours sur le terrain nous avons constaté une fixation sur la résistance économique qu'offrent

---

(31) Selon l'expression d'un responsable de l'OKLA, les fausses factures sont à "l'ordre du jour".

les petites entreprises familiales et un refus de tout aménagement, ce qui signifie une faible maîtrise des activités, que celles-ci soient fondées sur le négoce traditionnel ou sur la vente en commission. Même les grossistes relativement les plus grands qui ont une maîtrise d'activité en raison d'une certaine aptitude au changement, ne sont pas intégrés dans une stratégie globale et sont peu réfléchis.

Il est vrai que les grossistes du MGA fondent leur activité non pas sur une stratégie commerciale mais sur les liaisons traditionnelles avec l'amont. On note une absence remarquable de politique d'approvisionnement ainsi que d'assortiment des F & L, et une forte tendance à écouler en commission sans utiliser de capitaux et sans prendre de risques, actions liées aux fonctions du commerçant. En revanche une politique de livraison (aux grandes surfaces...) fait défaut puisque les grossistes du MGA vendent uniquement en case. Le manque de politique de livraison est d'autant plus évidente si l'on tient compte de l'absence de grossistes livreurs dans la capitale pour concurrencer les entreprises du MGA dans ce domaine. La fonction de la recherche d'écoulement est donc considérée comme restreinte dans la mesure où le client n'est pas sollicité mais attendu au magasin.

Dans la stratégie de vente il faut bien remarquer que pour la majeure partie des grossistes du MGA, la marge brute journalière est plus recherchée qu'un bénéfice régularisé sur l'année. Ils s'intéressent à la réalisation des profits à court terme laissant à part les perspectives à long terme. La taille limitée de la plus grande partie d'entre eux et leur besoin de survivre, les poussent à des actions qui convergent pour renforcer l'opacité des échanges et à des méthodes frauduleuses de commercialisation puisque le cadre législatif reste peu efficace face à ces pratiques.

Bien que nombre d'entre eux aient un comportement de survie, ils n'arrivent pas cependant à se résoudre à fermer leur case, ce qui explique la faible régression du nombre des agents depuis l'établissement du marché. Il n'est pas à négliger non plus que les surplus éventuels ne sont pas réinvestis dans l'entreprise elle-même pour la moderniser et accroître la productivité du travail, ce qui contribue au maintien des structures traditionnelles.

En outre, les barrières à l'entrée de nouveaux opérateurs et le passage obligatoire ont fait que les grossistes sur place considèrent à juste

titre leurs cases comme un capital de sécurité et la base de leur subsistance. Il semble aussi que la propriété familiale constitue un point social d'ancrage de référence pour la famille.

En schématisant, il semble que l'on assiste actuellement à une sorte de stratégie familiale à court terme n'ayant pas la capacité de projeter à long terme, caractérisée par des actions peu coordonnées, ce qui nous amène à dire qu'il s'agit d'une stratégie incohérente. En plus, le comportement des grossistes va dans un sens de survie des entreprises et de conservation des modes de travail anciens ce qui, dans les conditions générales du marché, aboutit à une inertie et une dégradation de leur situation.

Enfin, il s'agit d'une stratégie défensive qui consiste à sauvegarder les privilèges dont ils bénéficient par le système actuel, qui constitue un obstacle majeur à tout effort de modernisation du secteur.

2.6. - SPECIFICITES DES COOPERATIVES

Avant d'analyser les atouts et les handicaps des O.C. dans leur effort d'écouler les F & L sur le MGA, il nous semble indispensable d'aborder l'organisation interne et les relations existantes entre celles-ci et les producteurs-adhérents. Compte tenu du fait qu'une analyse en profondeur de ces relations dépasse les limites de cette présentation, on va se contenter de présenter ici, de manière très brève, quelques éléments qui nous semblent importants à souligner. L'intérêt de ces éléments concernant l'organisation économique des O.C., que nous avons observées sur le terrain, réside dans les effets directs ou indirects qui peuvent découler pour la commercialisation des F & L par les succursales sur le MGA.

2.6.1. - L'ORGANISATION ECONOMIQUE - RELATIONS AVEC LES ADHERENTS

Comme il est déjà signalé les O.C. du MGA font la commercialisation des F & L pour le compte des producteurs-adhérents, déduction faite d'une commission qui varie entre 6 et 8 % afin de couvrir les frais de gestion du magasin sur le marché. Les produits sont apportés par les producteurs au siège social de l'organisation aux lieux de production et sont expédiées par la suite sur le MGA. Une certaine régularité des apports est recherchée surtout dans le cas des UCA et des Pools qui ont une capacité d'apport relativement élevée, afin d'assurer quotidiennement un approvisionnement régulier du magasin. Les marchandises sont livrées à l'O.C. "ouvertes", c'est-à-dire sans déterminer d'avance un prix de vente puisque celui-ci est fonction des cours réussis sur le marché.

D'autre part, l'ensemble des O.C. enquêtées commercialisent des produits en provenance d'autres coopératives qui n'ont pas de case sur le MGA ainsi que de producteurs isolés si ces dernières le désirent. Mais cela se fait plutôt de manière conjoncturelle et concerne pour la majeure partie des FL qui ne sont produits par les producteurs-adhérents. Il est évident que dans ce cas, les fonctions commerciales assurées par les O.C. du MGA sont identiques à celles assurées par les grossistes traitant les FL à la commission.

Sans entrer dans le détail des différences qui existent entre les coopératives de 1er degré, les UCA et les Pools coopératifs sur le plan juridique, l'apport de la totalité de la récolte à l'O.C. de la part des adhérents n'est pas de règle dans le cas des F & L, son application restant très restreinte, qu'il s'agisse des producteurs-adhérents vis-à-vis de la coopérative de base, ou de cette dernière vis-à-vis de l'Union à laquelle elle s'est affiliée. Il convient de noter ici que la législation sur place prévoit que "la production est livrée à l'O.C. si les adhérents le décident au sein des Assemblées Générales en tenant compte des spécificités de leur organisation" (32).

Si l'on considère les 23 coopératives de 1er degré enquêtées, nous tenons à faire les remarques suivantes concernant les apports de la part des adhérents :

---

(32) Loi 1257 de 1982 "Pour le rétablissement du fonctionnement démocratique des coopératives agricoles".

. dans 4 cas les adhérents sont obligés de livrer la totalité de leur récolte. Il faut cependant noter qu'il s'agit des plus petites coopératives opérant sur le MGA dont le nombre des adhérents ne dépasse pas les 200.

. dans 3 cas, les adhérents sont soumis à l'apport total d'une espèce.

. dans 2 cas, ils existent des contrats d'exclusivité concernant une quantité déclarée par les adhérents avant la récolte des produits.

. dans un cas, l'engagement exigé est l'apport total à la coopérative des marchandises pour lesquelles les adhérents se servent des installations de celle-ci (stations de triage et conditionnement...).

. en ce qui concerne les autres 13 coopératives, la livraison des FL est une action plutôt conjoncturelle, aucune règle n'étant imposée aux adhérents. Il s'agit là surtout des coopératives avec un nombre d'adhérents bien élevé par rapport aux autres opérant sur le MGA, mais aussi d'organisations ayant des buts autres que la commercialisation en commun des F & L.

Néanmoins, même dans les cas où les adhérents se sont engagés à livrer leur production à l'O.C. pour la vente en commun, comme il nous est signalé par la moitié de celles-ci, la règle n'est pas respectée d'autant plus que des sanctions ne sont pas prévues dans ce domaine. En effet, ces adhérents préfèrent confier une fraction de leur production soit aux grossistes du MGA soit en faisant recours à d'autres débouchés quand ils le jugent plus rentable.

Un dernier point concernant les relations existantes entre les adhérents et les O.C. nous semble très important à signaler. Il s'agit du fait que les responsables de près de 2/3 des O.C. enquêtées considèrent que "certains adhérents livrent les meilleures qualités à des grossistes du MGA aux lieux de production et les produits de qualité inférieure à la coopérative" (33). A première vue, cela tient ses origines d'une part à la recherche des qualités supérieures de la part des grossistes pour les produits traités pour leur propre compte et d'autre part au fait qu'ils paient au comptent aux lieux de production, ce qui constitue une assurance pour les producteurs.

Quoi qu'il en soit, l'apport de la totalité de la récolte à l'O.C. n'est pas la règle pour celles qui opèrent sur le MGA, leur nombre d'adhérents

---

(33) Selon l'expression d'un responsable d'O.C., 20 % des adhérents sont ponctuels et consciencieux.

restant différent du nombre des adhérents-apporteurs. Bien que les producteurs adhérent aux coopératives de 1er degré et celles-ci à des UCA ayant comme objectif de regrouper le potentiel de vente au sein d'une organisation commune de vente, cela n'est pas appliqué actuellement. Le comportement des producteurs va dans un sens de méfiance face à leurs organisations. Ce manque d'esprit coopératif constitue d'ailleurs un problème majeur au développement du mouvement coopératif en Grèce à l'heure actuelle.

2.6.2. - LA CLIENTELE DES O.C.

Il y a peu de différence entre la clientèle des grossistes et celle des O.C. en ce qui concerne la qualité des acheteurs, leur nombre quotidien ainsi que la régularité de leurs approvisionnements chez les O.C. Mise à part le Pool des UCA "SKOP" et la C.A. d' "ARKALI" qui réalisent plus de 90 % de leurs chiffres d'affaires respectivement avec l'armée et les hôpitaux étatiques, la seule différence d'importance à souligner concerne la tentance observée selon laquelle la part des collectivités dans leur clientèle est relativement plus élevée par rapport à leur part chez les grossistes. Nous avons noté même deux O.C. qui réalisent près de la moitié du chiffre d'affaires avec les collectivités.

Deux facteurs peuvent être cités pour expliquer cette tendance. Le premier tient ses origines à l'approvisionnement des collectivités appartenant au secteur public à la suite des décisions ministérielles que nous avons déjà abordées. Mais de l'autre côté, vu que les collectivités privées (hôtels, restaurants...) ne commercialisent pas les lots achetés, elles n'ont pas "besoin" de fausses factures, ce qui ne les "empêche" pas de se livrer auprès des coopératives.

A cet égard, il convient de noter qu'il est difficile pour ces dernières de procéder à des "surfacturations" et cela constitue un obstacle majeur dans leur effort d'écouler la production des adhérents (voir aussi plus loin).

2.6.3. - ATOUTS ET/OU HANDICAPS DE LEURS ACTIVITES SUR LE MARCHE

2.6.3.1. - La saisonnalité et la qualité des produits commercialisés.

Si les producteurs se regroupent auprès des coopératives de base opérant au niveau des villages afin de commercialiser en commun leur production, il ne reste pas moins vrai qu'il s'agit dans la quasi-totalité des cas d'un nombre d'espèces limité ayant un caractère saisonnier. C'est le cas de la majeure partie des O.C. de 1er degré enquêtées puisque elles réalisent 50-80 % (selon le cas) de leur chiffre d'affaires annuel sur le MGA en deux ou trois espèces dominantes, ce qui implique d'ailleurs une image de spécialisation bien forte pendant les périodes de récolte des produits par rapport aux organisations supérieures.

Mais même si le caractère saisonnier des produits des adhérents donne une image de spécialisation pendant ces périodes qui peut souvent constituer un avantage non négligeable, cela n'est pas sans conséquences pour le fonctionnement de la case sur le marché. En effet, vu aussi la possibilité de stockage limité, la saisonnalité des produits des adhérents constitue un handicap majeur de l'activité de ces organisations sur le MGA tout au long de l'année. La présence saisonnière de 8 O.C. que nous n'avons pas pu enquêter vient prouver cette constatation.

Cependant, il faut souligner que l'image des activités saisonnières est atténuée en ce qui concerne les O.C. de 2è et 3è degré puisqu'elles opèrent au niveau départemental ou national (SKOP). Le grand nombre de coopératives de base qu'y ont adhéré, leur permet d'avoir un meilleur étalement de l'offre et une activité relativement équilibrée au cours de l'année.

Il n'est pas à négliger que pendant les périodes creuses les O.C. font appel à des producteurs isolés et plus rarement à des coopératives se situant dans d'autres zones de production qui n'ont pas de case sur le MGA, afin de pouvoir fonctionner et couvrir les charges fixes du magasin. Mais cela les empêche d'avoir une gamme homogène de produits pour satisfaire leur clientèle.

A cet égard, un point nous semble fondamental à soulever. Compte tenu du fait que les grossistes traitant les FL pour leur propre compte cherchent

des produits de qualité supérieure et d'autre part des mentalités observées chez les producteurs de livrer les meilleures qualités aux grossistes pour les traiter à la commission, il arrive souvent que la qualité des FL commercialisées par les O.C. soit inférieure à celle des entreprises de gros. A cela il faut ajouter qu'une partie non négligeable de la production des adhérents, de qualité EXTRA est destinée à l'exportation puisque, comme nous l'avons vu, la moitié des O.C. opèrant sur le MGA sont aussi exportatrices.

Ces deux facteurs se révèlent par une mauvaise réputation des O.C. face à la qualité de leurs produits. En effet, le problème de la qualité des FL devient crucial pour les coopératives et parfois ne constitue que le seul avantage commercial sur le MGA.

2.6.3.2. - Le statut des vendeurs.

Les vendeurs des O.C. sont des employés permanents et constituent les principales charges fonctionnelles des magasins sur le marché. A côté de ce personnel salarié on s'aperçoit que dans 6 cas de coopératives situées relativement près d'Athènes, les adhérents accompagnent leurs marchandises s'occupant aussi de l'écoulement.

Il est indéniable qu'en général il y a de grosses différences entre les vendeurs des O.C. et les grossistes, concernant leur comportement face à la recherche du client faisant le tour des pavillons afin de repérer les points de vente. On n'exagère pas quand on dit que certains employés chez les O.C. sont peu motivés dans ce domaine et manquent d'initiative. En plus, la majeure partie d'entre eux proviennent du siège social n'ayant pas une connaissance du marché et de la clientèle. Ce phénomène s'aggrave par le fait que plus des 2/3 des O.C. sont relativement nouvelles sur le MGA et le manque d'expérience à la commercialisation est apparent.

Le travail du vendeur exige une certaine autonomie décisionnelle et une souplesse qui consiste à profiter des hausses probables des cours ou au contraire à se débarrasser des lots importants qui encombrent le magasin même à un prix inférieur, opérations observées chez les entreprises de gros.

Le manque de personnel compétent des O.C., chargé de la promotion des ventes sur le marché constitue un handicap non négligeable et peut expliquer jusqu'à un certain point la préférence montrée de la part des producteurs aux grossistes du MGA.

2.6.3.3. - La concurrence déloyale des grossistes.

La concurrence déloyale de la part des grossistes concernant les factures établies lors des transactions, a toujours été une entrave à la commercialisation des F & L par les coopératives. En effet, il est exclu que les O.C. reproduisent les méthodes frauduleuses du commerce privé pour faire face à la concurrence imposée par lui, puisqu'elles sont des entreprises collectivement contrôlées. Il est cependant observé que certaines O.C. ont "découvert" des méthodes "moins illégales" afin de pouvoir attirer la clientèle privée.

Quoi qu'il en soit, comme il nous est signalé sur le terrain, les méthodes frauduleuses appliquées par les grossistes constituent un facteur de blocage d'importance capitale dans l'effort de commercialisation des coopératives sur le MGA.

2.6.3.4. - L'action inter-coopérative et la politique commerciale.

Le niveau de développement des relations inter-coopératives concernant surtout les échanges économiques et d'information entre les O.C. reste très bas. La concurrence observée tant au niveau national qu'au niveau du MGA constitue un obstacle majeur au développement de ce type de relations.

L'existence sur le MGA de trois O.C. de 1er degré provenant du même village (Agia de Larissa) commercialisant les mêmes espèces, ayant une activité médiocre et dont le nombre respectif des adhérents est de 12, 14 et 180 constitue un exemple frappant à cet égard. En outre, comme nous avons constaté sur le terrain, les deux grandes O.C. (SKOP et ARKALI), afin de servir à l'armée et les hôpitaux étatiques la quantité et la qualité d'un produit demandé, se fourniront très rarement auprès d'autres coopératives

du MGA. En effet, les opérations "de dépannage" et la coordination des activités sont très limitées.

L'absence quasi-totale de cadres qualifiés pour mener une politique commerciale favorisant la régularisation des apports, le stockage et intervenir pour stabiliser les cours, en fixant un prix minimum de vente ou "prix de retrait" et en organisant une "caisse de compensation" pour la prise en charge des invendus sont des handicaps importants.

Il est à noter aussi que le fait que pour certaines O.C. la commercialisation des FL des adhérents est une opération secondaire et supplémentaire à d'autres activités considérées comme principales (oléicoles, d'approvisionnement et de crédit, de production...), entraîne un caractère occasionnel des opérations de vente des FL et constitue un facteur rendant difficile leur présence sur le MGA.

Dans la plupart des cas, les premiers résultats positifs découlant des activités sur le MGA, n'étaient pas la conséquence d'une politique commerciale cohérente et bien structurée mais plutôt des effets conjoncturels. Quelques résultats encourageants ne sont pas utilisés par les dirigeants comme élements de base d'une vraie politique commerciale.

2.7. - CONCLUSION DE LA IIème PARTIE

A l'aide de l'analyse précédente, produit des enquêtes auprès des deux grands partenaires sur le MGA, en tant que principaux opérateurs, nous pouvons préciser les contraintes générales dans lesquelles s'insère l'évolution du commerce de gros pratiqué sur le MGA. La synthèse à ce niveau ne pourrait rester qu'insuffisante étant donné que sur plusieurs aspects importants (comme par exemple : les chiffres d'affaires et les tonnages traités par les deux partenaires ainsi que leur évolution), il n'a pas été possible d'accéder à des données de telle sorte.

Grossistes : le renforcement de leur taille, facteur de modernisation du secteur.

La structure de la commercialisation des F & L au niveau du MGA est marquée par l'intervention d'un très grand nombre d'entreprises traditionnelles de petite taille, qui s'exprime par un volume d'activité et de tonnages traités très faible, dont la situation n'a guère évoluée depuis la création du marché. Une légère diminution de leur nombre au cours de la dernière décennie n'est pas le résultat d'une concentration du commerce de gros ou d'une concurrence importante d'agents extérieurs au marché (commerce intégré, grossistes hors marché), mais l'effet de cessation d'activité provenant de l'âge du chef de l'entreprise et des barrières existantes à l'entrée de nouveaux grossistes. Le vieillissement de la population des grossistes constitue un facteur de retard important de l'évolution du secteur.

Aux problèmes posés par l'exiguïté des surfaces, s'ajoutent l'absence pratiquement totale de systèmes modernes et efficaces de stockage et de moyens de transport permettant d'assurer la livraison des produits. Le manque d'infrastructure nécessité pour la commercialisation des produits ainsi que la trésorerie assez étroite (ou leur réticence à entreprendre des activités commerciales) fait que la vente en commission reste le mode prépondérant et les grossistes se contentent du rôle de simple vendeur.

Une partie importante des entreprises a un comportement de survie et leur logique reste celle de la poursuite de l'entreprise familiale grâce à l'emploi d'une main d'oeuvre familiale sous-rémunérée qui leur permet de résister à la concurrence dans le marché. L'ancienneté des entreprises au capital et à la direction exclusivement familiale n'est pas souvent un facteur de dynamisme. La taille limitée et leur besoin de survivre les poussent à des actions qui convergent à renforcer l'opacité des transactions et à des méthodes frauduleuses qui aboutit à une dégradation de leur situation.

Seule une petite minorité d'entre elles fonctionne de manière relativement satisfaisante. Bien que beaucoup d'entreprises ne soient pas rentables au sens économique du terme, une intégration au sein de la profession n'est guère prononcée. La petite taille moyenne de ces entreprises traditionnelles entraîne un émiettement du pouvoir économique et un coût de fonctionnement du système relativement élevé par rapport aux services offerts. Leur regroupement reste un problème capital.

En plus, la taille limitée des entreprises rend impossible le recours à des méthodes modernes de gestion. En fait, dans ces entreprises traditionnelles à caractère familial où une, ou un petit nombre de personnes assurent indifféremment les mêmes tâches, il est difficile d'imaginer la formation des cadres spécialisés. L'absence de cadres compétents et la difficultés à projeter à moyen et long terme paralyse les changements et freine considérablement le développement du secteur.

Mais d'autre part, la dispersion de l'offre et les privilèges dont ils jouissaient (barrières à l'entrée, passage obligatoire) par la règlementation sur place font que les grossistes travaillent plutôt dans un sens de conservation de modes de travail anciens que dans un sens d'investissement, ce qui entraîne une inertie de structures. La protection par la règlementation ne les a pas incité à évoluer et même développer une stratégie. Les petites unités ont tendance à se réfugier derrière elle tandis que les plus évolutives en sont entravées dans leur développement.

Les modifications récentes de la règlementation peuvent améliorer la situation dans ce domaine. L'entrée probable de nouvelles entreprises dynamiques ayant investi dans la commercialisation des FL et disposées à se livrer à une saine concurrence ainsi que l'élimination des grossistes parasitaires qui n'ont ni le pouvoir ni l'envie de se moderniser sont parmi les points positifs.

En plus, elles peuvent entraîner un mouvement de concentration horizontale ou verticale au sein du secteur permettant l'abandon des stratégies défensives de maintien des structures existantes du marché qui demeure encombré à l'heure actuelle. Le renforcement de la taille des entreprises qui peut permettre une rationalisation des opérations et les faire bénéficier des effets découlant des économies d'échelle constitue la base du démarrage du secteur.

O.C. : une intervention relativement difficile.

L'intervention des O.C. dans la commercialisation des FL sur le MGA semble être l'effet de deux "dynamiques simultanées". Il s'agit d'abord de l'effort des producteurs de réussir l'écoulement en commun de leur production et d'autre part de la volonté des Pouvoirs publics de développer le secteur

et les utiliser comme organisations économiques complémentaires du secteur privé. Leur intervention se heurte à des contraintes générales dans lesquelles s'insère le développement des O.C. ainsi qu'aux structures du marché qui ne sont pas favorables à leur égard.

Malgré la légère progression observée les dernières années, leur part reste assez faible tant sur le MGA, qu'au niveau national.

Le faible degré d'organisation économique et la petite taille des coopératives de base, mais aussi l'absence des marchés de production en Grèce, explique en majeure partie pourquoi les O.C. ont beaucoup de difficultés pour entreprendre des activités assez éloignées du champ d'activité agricole et structurer leurs propres circuits de commercialisation des F & L. Leur capacité d'apport faible résultat du nombre limité des adhérents mais aussi du fait qu'elles n'ont pas pu réussir une concentration de l'offre, constitue un obstacle majeur de leur intervention sur le MGA. La difficulté des petites O.C. de premier degré réalisant des performances médiocres réside plutôt dans la faiblesse des apports que dans la recherche de la clientèle sur le MGA.

Ce phénomène est aggravé par le caractère saisonnier et périssable des FL qui freine un étalement de l'offre et un approvisionnement régulier de la case sur le MGA le long de l'année pour pouvoir répondre aux charges fonctionnelles. Une partie importante de celles-ci présentent des performances tout à fait médiocres et ne semblent pas viables sur le marché à base annuelle. Le caractère saisonnier d'un nombre d'entre elles et l'abandon du marché des petites organisations dans le passé en témoignent.

Les organisations supérieures sont en meilleure position à cet égard actuellement et peuvent prendre en charge des opérations commerciales de plus vaste portée sur le MGA. Elles opèrent au niveau régional ayant une capacité d'apport relativement large puisqu'elles peuvent regrouper la production en provenance de plusieurs coopératives de base. Chez elles, l'image de saisonnalité est atténuée , car elles peuvent présenter des assortiments relativement importants le long de l'année, fait qui s'avère par la réalisation des performances plus élevées par rapport aux O.C. de 1er degré. En plus, elles sont munies d'une certaine puissance économique qui peut leur permettre de surmonter les handicaps observés sur le MGA.

Les résultats encourageants surtout des organisations supérieures, sans nier cependant la présence dynamique de quelques coopératives de 1er degré, convergent vers une action inter-coopérative et montrent que leur intervention sur le MGA est possible et qu'il y a des conséquences positives tant pour les agriculteurs-adhérents que pour la structure du commerce de gros pratiqué sur le marché.

Parmi les grands avantages de l'intervention des O.C., il faut souligner l'assainissement des règles de commercialisation imposées par les grossistes du marché pendant les transactions en amont et en aval. De même, elle peut entraîner l'élimination des différents intermédiaires et alléger les coûts éventuels qui surchargent les produits au détriment des producteurs et des consommateurs. En plus, les O.C. disposant d'un équipement en station de triage et normalisation sont en mesure d'offrir des produits normalisés et de qualité supérieure, puisque l'absence de normalisation des FL constitue un problème considérable sur le MGA et sur le marché grec en général.

A cela, il faut ajouter la diffusion directe de l'information concernant les cours pratiqués et les exigeances de la demande sur le MGA, puisque les producteurs sont peu informés dans ce domaine actuellement.

Enfin, une intervention dynamique des O.C. sur le MGA peut jouer un rôle de stimulant aux grossistes pour entreprendre des activités commerciales. La coexistence entre les deux partenaires ne peut qu'améliorer les conditions de la concurrence sur le marché et cela reste positif pour le producteur et le consommateur des F & L.

Troisième Partie

PROBLEMES FONDAMENTAUX DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES F & L SUR LE MGA

3.1. - Problèmes fonctionnels du marché.

3.2. - Nécessité d'une politique de gestion cohérente et efficace.

Nous avons analysé dans la deuxième partie concernant les deux grands fournisseurs du MGA - grossistes et coopératives - les contraintes générales dans lesquelles s'insère l'évolution du commerce de gros qui s'y pratique.

Dans cette troisième partie, nous allons aborder les principaux problèmes auxquels ce marché doit faire face, susceptibles de nous expliquer la stagnation du MGA et du commerce de gros en général. Il s'agit de problèmes fonctionnels (de vocation économique et technique) mais aussi de gestion qui demeure largement déterminée par l'intervention des Pouvoirs publics.

3.1. - PROBLEMES FONCTIONNELS DU MGA

3.1.1. - NECESSITE D'ELIMINATION DES FACTEURS LIMITANT LES CONDITIONS DE CONCURRENCE

La définition théorique de la concurrence pure et parfaite sur un marché donné, implique l'existence de plusieurs facteurs qu'on ne retrouve jamais dans leur intégralité, tels que :

- l'atomicité du marché avec l'atomicité de l'offre et de la demande et l'absence de position monopolistique même passagère.
- la fluidité du marché qui suppose l'entrée et sortie libre des opérateurs.
- l'homogénéïté des produits et la définition assez précise et identique, pour tout le monde, de la qualité qui signifie que les vendeurs livrent des produits que les acheteurs jugent identiques.

- la transparence du marché qui s'exprime par une connaissance de la part de chaque participant de tout ce qui peut influencer son choix, c'est-à-dire, connaissance exacte du volume présenté sur le marché, mais aussi connaissance officielle sinon objective des prix pratiqués au cours du marché du jour, mais également de ceux des jours précédents et sur d'autres marchés ou concurrents ou complémentaires.

Il est en effet difficile de repérer l'ensemble des facteurs précédents sur un marché des F & L, d'autant plus qu'il s'agit de produits saisonniers et périssables. Mais il et vrai qu'en ce qui concerne notamment le MGA, un certain nombre de facteur découlant des particularités et des structures actuelles font que les conditions de concurrence y sont partiellement ou très peu remplies. Les facteurs jugés à notre avis comme les plus importants dans ce domaine feront l'objet du présent sous-chapitre.

3.1.1.1. - L'immobilité des opérateurs.

Bien que la pluralité des agents économiques et l'équilibre des forces, conditions essentielles et préalables pour le fonctionnement de la concurrence, soient remplies de façon relativement satisfaisante sur le MGA, l'interdiction de l'implantation de nouveaux grossistes jusqu'à il y a peu de temps, ainsi que le régime du passage obligatoire font que le commerce pratiqué sur le MGA est un métier clos. En effet, toute mesure limitant les fonctions commerciales des F & L à des personnes, ou entreprises déterminées, entraînant la création des métiers sauvegardés et des situations monopolistiques par la loi dans un lieu déterminé, a comme résultat la limitation de la libre concurrence.

Nous avons déjà noté la nécessité de briser toutes les "barrières à l'entrée" de nouveaux grossistes en tant que principaux opérateurs sur le MGA, puisque de leur nature elles constituent une entrave à l'instauration des conditions nécessaires. Mais nous pouvons citer ici l'appréciation du PDG de l'OKLA selon laquelle "la poussière" des entreprises de très petite taille n'est pas souvent une condition susceptible de permettre une vive concurrence sur le MGA, et un "stimulant" de puissance pour déclencher des luttes concurrentielles même en régime de contrôle des prix. A cet égard, il faut signaler

que les loyers des cases actuellement sont symboliques. Si les cases se louaient pour un temps donné, après être mises aux enchères, comme c'est le cas du MIN de Paris-Rungis, les loyers seraient plus élevés et cela pourrait mobiliser les entreprises de gros à étendre leurs activités commerciales en bénéficiant des économies d'échelle et donc concurrencer les autres au niveau des prix.

Il convient de noter aussi que la vente en commission qui est pratiquée par les entreprises de gros ne permet pas aux producteurs de réussir le "meilleur prix" de leur production grâce à une concurrence entre les grossistes en zones de production (1).

Un dernier point nous semble important à soulever concernant la mobilité des opérateurs sur le MGA. Vu le grand nombre d'entreprises actuelles, la surface affectée à chacune d'entre elles reste limitée et peut déterminer la quantité maximale qu'un grossiste peut traiter quotidiennement. Si l'on tient compte du fait qu'il s'agit de produits volumineux et difficiles à manier, la surface constitue un facteur limitant l'expansion des activités des entreprises que le désirent (2). Le problème de manque d'espace, restant assez aigu à l'heure actuelle, entraîne une répartition du marché parmi les grossistes et peut souvent décourager la tendance de concurrence.

3.1.1.2. - L'hétérogénéîté des produits - Absence d'une normalisation stricte.

La question de la normalisation des F & L qui règne sur le marché intérieur, se reflète sur le MGA en tant que principal maillon dans la chaine de commercialisation. L'ensemble des techniques de normalisation visant

---

(1) Comme il nous est signalé sur le terrain, il arrive souvent qu'un petit nombre de grossistes du MGA partent ensemble à un lieu de production concret afin d'acheter des F&L pour leur propre compte en proposant des prix identiques et relativement bas. Il est évident que ceci entraîne des effets de type d'oligopsone en zones de production.

(2) A titre d'exemple, on note que 16 parmi les 46 grossistes qui ont subi l'enquête considèrent que la surface de leur case constitue un obstacle concernant le volume des F&L qu'ils pourraient commercialiser.

à uniformiser la qualité et l'aspect des F & L pour satisfaire à la fois les exigences du commerce et des consommateurs s'avèrent insuffisantes et peu efficaces dans le marché grec. Cependant, la règlementation sur place, récemment adaptée aux règles européennes, rend la normalisation obligatoire en fixant les caractéristiques auxquelles les F & L doivent satisfaire.

Bien que le nombre des stations de triage et normalisation ait progressé de façon rapide ces dernières années (3), cette progression nette des unités installées en majeure partie dans les zones de production fort exportatrices, concerne quasi-exclusivement les F & L destinés à l'exportation. En effet, les stations de normalisation sont très spécialisées sur l'exportation et ce n'est qu'en cas d'encombrement passager des marchés étrangers qu'elles livrent le marché intérieur. A cet égard, les unités spécialisées en pêches constituent la seule exception puisqu'elles acheminent des produits normalisés aussi sur le marché intérieur. Il est à noter aussi que l'étiquettage des produits reste très sommaire alors que le contrôle de la qualité demeure quasi-inexistant.

Le volume des F é L traités sur le MGA, qui sont normalisés, varie sensiblement d'une espèce à l'autre. Les tendances fondamentales que nous avons pu remarquer sur le terrain basées sur les estimations des grossistes et des coopératives mais aussi sur celles de l'OKLA nous montrent que :

- les pêches, abricots, poires, cerises, fraises, pommes et pommes de terre sont les produits avec un taux de normalisation relativement élevé puisque les tonnages normalisés sont de l'ordre de 60-70 % des arrivages sur le MGA.
- les quantités normalisées des agrumes et des tomates représentent 30-50 % de ceux transités par le marché alors que
- le taux de normalisation des légumes reste très faible ou négligeable (4).

---

(3) Le nombre des stations de triage et normalisation des F & L est passé de 166 en 1974 à 345 en 1982 et la capacité développée de 1143 tonnes/heure en 1974 à près de 2560 tonnes/heures en 1982.

(4) Pour une présentation plus détaillée des tonnages normalisés des FL transités par le MGA, voir tableaux n° 15 et 16 se trouvant en annexes.

A l'intérieur de cela, il est important de souligner que les produits traités par les grossistes pour leur propre compte et surtout les pêches, pommes, poires sont quasiment normalisés, leur qualité moyenne étant supérieure par rapport aux F & L traités à la commission pour le compte des producteurs. C'est aussi le cas de certaines O.C. disposant de leurs propres stations de normalisation. Quoi qu'il en soit la normalisation des F & L transités par le MGA reste trop imprécise et concerne des tonnages relativement faibles.

On assiste donc actuellement à une forte hétérogénéïté des F & L faisant l'objet de commercialisation sur le MGA due à l'absence de normalisation. Les indications relatives à la qualité, l'origine et la variété ne sont pas généralisées pour l'ensemble des produits et la transparence du marché reste très faible à cet égard. Le contrôle de la qualité se fait par les acheteurs de manière empirique.

Ce n'est pas de notre but de citer ici les avantages ainsi que de rechercher les facteurs qui empêchent la normalisation des F & L sur le marché grec. Mais il est vrai que la normalisation, à condition qu'elle soit réalisée avec le soin et le sérieux nécessaires peut permettre d'éliminer du marché les produits de qualité non satisfaisante, d'orienter la production de façon à satisfaire les exigences accrues des consommateurs et réussir une transparence du marché en facilitant les relations commerciales sur la base d'une concurrence loyale.

L'absence de la normalisation des F & L traités sur le MGA constitue un obstacle majeur empêchant le fonctionnement de la concurrence puisque l'hétérogénéïté des produits ou l'ignorance du degré réel d'homogénéïté freine la formation des prix en fonction de la qualité. En plus, le faible degré de normalisation rend les comparaisons des prix entre les diverses espèces d'origine différente très difficile et souvent impossible. Cela donne lieu à la réalisation des profits déloyaux de la part du commerce au détriment des producteurs et des consommateurs.

3.1.1.3. - Les moyens de conditionnement.

En liaison avec le problème de normalisation des produits, on ne peut que déplorer l'absence totale d'homogénéïté au niveau des emballages, ce qui occasionne bien des difficultés. En effet, on compte actuellement plusieurs types d'emballages des F & L commercialisés sur le MGA. La grande majorité des emballages utilisés sont en bois alors que quelques entreprises utilisent des caisses en plastique pour un nombre limité de produits. Les cartons ont fait leur apparition dernièrement surtout chez les O.C. et leur utilisation augmente progressivement, mais comme il est signalé par les grossistes le carton n'est pas apprécié (les arguments avancés par les professionnels étant le problème d'humidité et la fragilité des emballages pour le transport sur de longues distances).

La taille des cagettes en bois varie entre 50-57 cm de longueur et 30-35 cm de largeur alors qu'on constate qu'il y en a à un ou deux rangs ainsi que des caisses à plusieurs rangs. Les cagettes 53 x 35,5, 50 x 30 et 55 x 35 cm sont les plus souvent rencontrées.

Le phénomène de l'hétérogénéïté et de l'absence de normalisation des emballages s'aggrave par le fait que chaque grossiste ou coopérative traite des produits conditionnés dans ses propres emballages récupérables, sur lesquels se trouve marqué son nom commercial ainsi que le numéro de la case sur le MGA. Nous avons déjà relevé la question du coût d'expédition des cagettes aux producteur et les problèmes d'approvisionnement de la part de ces derniers qui demeure un obstacle majeur du libre choix du grossiste.

Par contre, le caractère récupérable des emballages appartenant à chaque opérateur du marché pose des problèmes importants aux acheteurs. Compte tenu que ces derniers se livrent quotidiennement auprès d'un grand nombre de grossistes ou O.C., ils sont obligés de passer par les cases des opérateurs auprès desquels ils se sont livrés les jours précédents afin de déposer les emballages vides et récupérer leur valeur qui a été retenue. Cela constitue un facteur non négligeable limitant le comportement des acheteurs et par conséquent la libre concurrence puisque ces derniers venant déposer les caisses vides ont tendance à coopérer avec le même opérateur.

Un dernier point nous semble très important à soulever concernant les emballages en bois récupérables. Il s'agit du problème de coût assez élevé des caisses, des frais de réparation, de désinfection et de stockage ainsi que de la perte de temps. Le manque d'espace des entreprises sur le MGA fait qu'un grand nombre d'emballages sont entreposés devant les cases, ce qui pose des problèmes de circulation actuellement. En plus les capitaux engagés demeurent très élevés si l'on tient compte du nombre des pièces dont chaque entreprise dispose et qui varie entre 3000 et 40 000 et nous avons constaté des cas, surtout des O.C., qui en disposent de près de 100 000. Une moyenne de 15 000 caisses est considérée comme représentative pour les grossistes actuellement.

Il faut aussi ajouter que la grande hétérogénéïté des emballages constitue un point de querelles et une source de fraudes concernant l'appréciation de la tare de différentes caisses.

La normalisation des moyens de conditionnement et la rationalisation de leur utilisation demeurent des problèmes majeurs dans la commercialisation des F & L à l'heure actuelle.

3.1.1.4. - Manque de transparence du marché - Nécessité d'une meilleure information des opérateurs.

La transparence du marché exprime le fait que chaque participant doit avoir connaissance de tout ce qui peut influencer son choix. L'information qui doit être "parfaite" et gratuite, peut contribuer à la prise des décisions rationnelles de tous les agents concernés. Son manque constitue un facteur limitant le fonctionnement régulier du marché à tous les niveaux si l'on tient compte que l'information constitue une condition nécessaire pour le fonctionnement de la concurrence et la formation du "juste prix". La formation de celui-ci implique la connaissance, la meilleure possible, des données de la confrontation offre-demande, d'autant plus que, sur le MGA, l'offre demeure fragmentaire et fluctuante, et la demande difficile à saisir.

Dans l'ensemble, la diffusion de l'information sur le MGA reste mauvaise et nettement insuffisante. La seule source qu'on puisse trouver dans ce domaine, est le bulletin d'information publié tous les jours par le Service des Nouvelles du Marché après la fin des transactions. Sur ce bulletin, affiché au bâtiment administratif, figurent les quantités présentées sur le marché (et non forcément vendues) après pesage à l'entrée, de chaque produit sans distinguer les qualités, ainsi que les écarts des prix formés avec un prix modale. Mais aucune information n'est fournie en cours de marché, ce qui nous amène à dire qu'elle reste quasi-inexistante.

Tous les opérateurs, du producteur au consommateur inclus, ont besoin d'informations. Le producteur grec demeure peu informé sur tout ce qui se passe sur le MGA. La seule information provient de "son grossiste" et n'est pas souvent objective avec tous les effets que cela peut entraîner.

Au niveau du MGA, tous recherchent l'information mais en raison de sa complexité croissante et de son abondance, celle-ci est difficile d'accès, et le plus souvent fragmentaire. Les acheteurs par exemple, n'ont aucune connaissance quand ils pénètrent le marché, sur les prix pratiqués ainsi que sur les quantités offertes et leur répartition dans les différents pavillons. Nombre d'entre eux font le tour d'un ou deux pavillons et ignorent ce qui se passe dans les autres. L'empirisme est alors dominant avec toutes les erreurs que cela peut entraîner.

Pour que l'ajustement des quantités offertes et demandées puisse se faire, il importe que chacun réagisse rapidement aux variations des prix, ce qui suppose que ceux-ci soient connus de tous, en même temps. Mais chaque opérateur n'a pas les mêmes possibilités pour y parvenir. L'information est actuellement inégalement connue, ce qui contribue à fausser le jeu de la concurrence, à privilégier certains et à perturber la distribution. Il faudra donc fournir une information systématique et complète à tous les agents en cours et dès la fin du marché afin d'assurer l'égalité des conditions dans l'accès à la connaissance des marchés des produits et des prix.

La transparence limitée du marché est une des grandes lacunes du système actuel. En effet, on devrait clairement porter à la connaissance de tous les acheteurs et vendeurs des informations :

a) sur les quantités apportées sur le marché afin d'identifier l'importance des arrivages et donc de cerner l'importance de l'offre. Il serait fort souhaitable que cela concerne les quantités pour chaque produit par variété, catégorie, origine, calibre, emballage mais il faut reconnaître qu'il n'est pas aisé sur un marché de la dimension du MGA de publier de façon très rapide des données de telle sorte avant la fin des transactions. D'autant plus qu'une normalisation stricte des produits et des emballages fait défaut.

b) sur les prix pratiqués. Ceci devrait porter non seulement sur les cours du jour mais aussi sur ceux de la veille (exprimés sous trois prix : cours minimum, cours maximum et cours modal) et même du jour respectif de la semaine précédente. Cependant, la publication d'un cours modal est relativement difficile à cerner puisque, pour chaque transaction, le prix s'établit de gré à gré, étant discutable de bouche à oreille entre l'acheteur et le vendeur. Il y a donc un élément de secret là où il devrait y avoir une totale publicité.

Mais si un certain nombre d'informations qui précède est difficile à présenter en cours de marché et pendant les heures de pointe, leur publication dès la fin du marché est une nécessité primordiale. Le bulletin d'information publié par le Service des Nouvelles du Marché bien après la fin des transactions reste très sommaire et incomplet et s'avère inefficace à cet égard. En plus, on constate une absence totale des moyens de traitement des statistiques pour une information rapide de tout intéressé.

Sur le plan de la présentation, comme il est signalé, aucun réseau de diffusion ni par grands tableaux, ni par haut-parleurs n'est mis en place. Un circuit de télévision et de nombreux écrans répartis sur le MGA favorisant la circulation de l'information est une action à encourager dans ce domaine. Une information concernant aussi les tendances sur les arrivages du jour rapportés à ceux de la veille, des principaux produits sensibles, peut faire l'objet de diffusion par ce circuit avant le début des transactions. La télématique permet de faire des progrès techniques dans la collecte, le traitement et la diffusion de l'information concernant les quantités et les prix.

La divulgation de ces informations ne cherche pas à favoriser l'un ou l'autre des partenaires dans la transaction, mais de permettre un

langage commun et un pouvoir de négociation établi à partir de la même information, également connue de chacun. Le même degré d'information peut permettre de réussir un comportement rationnel des opérateurs et une transparence du marché. Cette condition nécessaire pour la confrontation de l'offre et de la demande ainsi que du jeu de la concurrence est loin d'être satisfaisante sur le MGA à l'heure actuelle.

3.1.2. - ASPECTS TECHNIQUES DU MGA

Si le MGA a, prioritairement, une vocation économique, il reste cependant un outil technique qui peut permettre d'améliorer de façon sensible les conditions de transport, de conservation, de manutention et de vente des F & L. A cet égard, un certain nombre de points, produit de notre observation sur le terrain, nous semble important à soulever.

3.1.2.1. - L'amélioration physique des surfaces apparaît de plus en plus urgente.

Les installations du MGA qui vient de dépasser 20 ans d'activité, accusent une obsolescence certaine. D'une façon générale, les emplacements sont vétustes et souvent les opérateurs travaillent sur la voie publique en plein air, dans des conditions de précarité et d'inconfort particulièrement préjudiciables à une commercialisation rationnelle et efficace. En plus, les produits n'étant pas placés dans plusieurs cas sous abri, subissent des altérations résultats des intempéries ou du soleil. La création d'une couverture des pavillons du marché est souhaitée par les opérateurs actuellement.

L'absence d'installations frigorifiques et de climatisation permettant en effet de placer les F & L dans de bonnes conditions de conservation demeure un problème majeur. Le manque d'équipement en chambres froides entraîne non seulement une dégradation de la qualité des produits non vendus le jour d'arrivée sur le marché, mais aussi une réticence surtout de la part des grossistes de s'approvisionner de lots plus importants en raison du caractère périssable de ces produits.

A cet égard, il convient de noter que la reconversion des sous-sols des emplacements en chambres frigorifiques a depuis longtemps été dans les intentions de l'OKLA mais ce projet n'est pas réalisé de nos jours.

3.1.2.2. - La circulation à l'intérieur du marché.

Si l'agencement des locaux du MGA permet tant au vendeur qu'à l'acheteur de travailler de façon relativement satisfaisante au point de vue économique, il reste aussi vrai que le marché connaît de gros problèmes de circulation à l'heure actuelle. Les embouteillages observés quotidiennement sur le MGA sont dus à l'existence de deux et même trois grossistes, comme nous l'avons déjà vu, au même emplacement. En effet, ce problème devient beaucoup plus aigu pendant le chargement des camions des acheteurs s'approvisionnant auprès des grossistes installés dans la même case, si l'on tient compte aussi que, dans la plupart des cas, les clients se font livrer auprès de plusieurs grossistes ou coopératives.

Le phénomène de manque d'espace s'aggrave par le fait que ces derniers posent devant leurs emplacements une grande partie de leurs propres moyens de conditionnement, qui vont être expédiés aux lieux de production afin de servir pour les prochains lots, ce qui fait l'objet de critiques diverses actuellement. La création d'un dépôt des moyens de conditionnement ainsi que la mise en place d'un agent économique susceptible de gérer des emballages communs pour l'ensemble des opérateurs du marché est une nécessité primordiale, d'autant plus que les grossistes sont favorables à cette attitude.

3.1.2.3. - La manutention des produits.

Les opérations du transport et de la manutention des marchandises sur le MGA sont assurées par les membres de l'association des déchargeurs qui compte actuellement près de 600 membres. Il s'agit de personnel permanent qui appartient à l'OKLA. En raison de la petite taille des lots traités par les grossistes et les O.C. du marché, mais aussi d'une certaine protection du métier des déchargeurs observée de la part de l'OKLA, la palettisation n'est guère appliquée sur le marché.

Cependant, la généralisation de l'emploi de palettes et de chariots élévateurs simplifie et accélère les opérations de manutention et de transport à l'intérieur du marché, entraînant ainsi une élévation de la productivité et une économie substantielle de main d'oeuvre mais aussi une moindre dégradation de la marchandise.

Néanmoins, il faut noter que l'hétérogénéïté observée au niveau du conditionnement qui n'a pas fait l'objet d'une normalisation constitue de plus un frein à l'emploi de nouvelles techniques de manutention des F & L comme la palettisation.

3.1.2.4. - L'horaire du marché.

L'horaire du MGA est strictement fixé par l'OKLA et il se tient actuellement de 3h30 à 11h. Cependant, comme il nous est signalé sur le terrain, les heures d'ouverture ne sont pas respectées par une partie des grossistes, ce qui fait l'objet de critiques de la part de leurs confrères mais aussi de la part des O.C. du marché. En effet, il est difficile de veiller au respect des horaires du marché : un surveillant ne peut pas rester plusieurs heures posté. Mais il est indéniable que des transactions qui débuteraient avant l'ouverture pourraient fausser les cours.

Bien que la durée d'ouverture est réduite par rapport au passé (le marché se tenait de 4h00 à 13h00 auparavant), elle est considérée comme très large par rapport aux tonnages écoulés, ce qui n'est pas un facteur d'homogénéïté des prix. En plus, les conditions de travail pour les agents du marché sont assez dures.

Un horaire plus court du type 6 à 10h répond aux souhaits de la grande majorité des professionnels enquêtés et permet notamment le rajeunissement d'une profession jusqu'alors dangereusernent vieillissante.

En fait, le choix des horaires du MGA est une question très délicate et son changement peut avoir des conséquences décisives sur la fréquentation du marché.

3.2. - NECESSITE D'UNE POLITIQUE DE GESTION COHERENTE ET EFFICACE

3.2.1. - LA POLITIQUE DES MARGES COMMERCIALES

On rappelle ici que les marges commerciales sont déterminées de manière très stricte par la législation sur place. Comme nous l'avons déjà vu dans la première partie, dans cette législation les taux plafond et la structure des marges sont bien définis tant au niveau du commerce de gros des F & L que de détail.

Les marges brutes des grossistes traitant les produits pour leur propre compte comprennent des éléments fixes (exemple : transport payé en kg) et des éléments proportionnels au prix d'achat, ce qui fait qu'à une variation de x% du prix à la production ne correspond pas forcément à une variation de x% du prix sur le MGA. Le grossiste ajoute sa marge commerciale qui est proportionnelle au prix d'achat. Mais le fait que les marges commerciales restent fixes et invariables indépendamment du niveau des prix influe de manière très différente sur la formation des prix sur le marché.

Plus particulièrement, en cas de chute des cours aux lieux de production, la marge en pourcentage appliquée par les grossistes entraîne le maintien des cours sur le MGA à des niveaux relativement très bas et, de manière générale, les marges sont considérées comme insuffisantes. Par contre, en cas de hausse des cours, les marges entraînent la formation des prix à des niveaux relativement élevés en couvrant largement les frais généraux et les marges bénéficiaires des opérateurs.

Il et évident que les grossistes mais aussi les détaillants ont des intérêts à des cours élevés puisque plus ceux-ci sont élevés, plus la marge est grande. En plus, il faut noter que les oscillations jouent toujours davantage dans le sens de la hausse que de la baisse en particulier à cause de la marge en pourcentage. Une étude faite en 1975 sur la commercialisation des F & L (5) met en évidence que l'élasticité de la demande de la quasi-totalité des

---

(5)SIKIANAKIS G - Le système de commercialisation des F&l en Grèce : Athènes, KEPE, 1976, pp. 106- 115.

produits étudiés sur le MGA reste relativement faible et inférieure à l'unité. Ceci s'explique en partie par le fait que les acheteurs n'ont pas à se plaindre de la hausse des prix puisqu'il leur reste plus par kilo.

Il s'agit donc, d'un mécanisme qui va nécessairement dans le sens de la hausse car chaque opérateur répercute son prix d'achat avec une marge qui reste fixe. En plus, ce mécanisme entraîne une coincidence des intérêts entre les acheteurs et les vendeurs sur le MGA qui convergent vers des niveaux de prix élevés. Cette sorte de relation complémentaire rend aussi difficile le fonctionnement de la concurrence puisque les acheteurs semblent peu motivés à rechercher le bas prix. Mais il faut noter que cela n'est pas vrai dans le cas où l'acheteur peut réussir un prix bas dans la réalité mais élevé sur la facture. Bien que ce dernier ne soit pas rare, cette possibilité n'est pas illimitée.

Il convient de signaler aussi que les grossistes du MGA ont naturellement tendance à vendre des produits de qualité donc chers, qu'il s'agisse des F & L traités pour leur propre compte où à la commission, afin d'obtenir un bénéfice plus grand. Cela peut conduire à une déformation du choix des acheteurs et par conséquent des consommateurs vers des produits plus chers.

En ce qui concerne les marges commerciales des grossistes pour les produits achetés ferme, deux points nous semblent importants à soulever. Tout d'abord, la nécessité de présentation par le grossiste, à tout contrôle éventuel par la Police des Halles, des pièces justificatives de divers frais réalisés pour qu'une marchandise arrive sur le MGA afin d'appliquer sa marge commerciale autorisée sur la somme qui en résulte, reste une mesure trop bureaucratique et pratiquement irréalisable. En plus, elle a la désapprobation des professionnels et constitue une source de fausses pièces (voir aussi plus loin). En effet, le système sur place avec les frais de commercialisation justifiés n'a pas les résultats attendus et demeure inefficace pour réussir une transparence des marges et des prix. A signaler que le fait que ces frais n'ont pas été ajustés depuis 1981 décourage les grossistes à acheter ferme se limitant à la vente en commission.

D'autre part, la suppression récente des frais de stockage en chambres frigorifiques qui ne sont plus désormais reconnues, constitue un facteur limitant les grossistes à acheter des lots importants en faisant appel à la fonction

du stockage. Selon un certain nombre d'entre eux, c'est la raison principale pour laquelle les tonnages des F & L stockés dans les installations de l'OKLA en 1984 ont baissé de 20 à 25 % par rapport à l'année précédente.

Il semble, et c'est également l'impression générale, que le système actuel des marges commerciales déterminé par la législation sur place présente plusieurs inconvénients, parmi lesquels on note la tendance à des hausses de prix. Cette faiblesse pourrait être franchie par la mise en place d'un système déterminant des marges commerciales dégressives à la valeur des produits ou l'autorisation d'une marge absolue au delà d'un certain seuil de prix. Pourtant, cela semble très complexe dans la pratique puisqu'il nécessite une différenciation des marges commerciales pour chaque espèce et pour chaque niveau des prix.

Par contre, la simplification du système actuel par la définition d'une marge absolue maximale par kg présente un certain nombre d'avantages et peut inciter les grossistes à orienter leurs efforts vers la commercialisation de quantités plus importantes afin de réussir un revenu plus élevé. En plus, cela semble répondre mieux aux souhaits des opérateurs qui sont exprimés pour une libération du secteur qui demeure administré par les Pouvoirs publics à l'heure actuelle.

3.2.2. - LA POLITIQUE DES PRIX

La politique des marges commerciales est étroitement liée à la politique des prix suivie sur le MGA. Comme nous avons vu dans la première partie, on assiste actuellement à une intervention étatique exprimée par la mise en place de la Commission du Marché fixant les prix-plafond à titre indicatif pour un certain nombre de F & L jugés "problématiques". C'est une mesure visant à éviter la formation des prix excessifs sur le marché.

Bien qu'il s'agisse, à première vue, d'une action indirecte sur le prix ayant un caractère indicatif, comme nous avons pu le constater sur le terrain, les prix proposés par la Commission du Marché jouent dans la réalité le rôle des tarifications au niveau de gros existant dans le passé, pour les produits se trouvant en période de pénurie. C'est une constatation faite auprès

de la totalité des entreprises enquêtées qui nous ont signalé qu'elles respectent les prix proposés par la Commission. Il s'agit donc d'une action directe sur le niveau des prix pratiqués sur le marché pour un certain nombre d'espèces qui n'est pas sans conséquences sur le comportement des opérateurs.

L'exemple des F & L traités par les grossistes pour leur propre compte constitue un exemple significatif à cet égard. Dans ce cas, il arrive que les frais de commercialisation reconnus et la marge commerciale s'ajoutant au prix d'achat aboutissent à un prix supérieur à celui proposé par la Commission. Il est évident que les grossistes peuvent choisir entre vendre les produits à un prix supérieur à celui proposé par la Commission ou se limiter à la vente en commission au prix indiqué. Bien que dans le premier cas, les contrevenants ne soient pas "directement" punis (6), les grossistes se bornent à traiter les produits pour le compte des producteurs. En effet, la vente en commission est due en partie non négligeable à la mise en place des prix-plafond. L'argument avancé par les grossistes étant qu'ils évitent de risquer des capitaux et surtout de réaliser l'achat "sur pied" de la production des espèces stockables en début de la campagne telles que pommes, poires, pêches, agrumes puisqu'ils risquent de tomber à des prix n'assurant pas une "juste" rémunération de leur travail.

Mais de l'autre côté, plus du tiers des O.C. enquêtées nous ont signalé qu'en cas de pénurie, les prix proposés par la Commission du Marché ne sont pas respectés et qu'elles cherchent à tirer le maximum de profit en faveur de leurs adhérents. On s'aperçoit donc d'un point de déséquilibre fondamental qui favorise les O.C. au détriment des entreprises de gros. En plus, cela n'entraîne pas une homogénéisation des cours et une stabilisation au niveau visé par l'établissement des prix-plafond.

A cet égard, il est fondamental de souligner que les prix sont en vigueur sur le MGA mais aussi sur celui de Théssalonique, puisque de fortes variations des prix ont été observées entre les deux marchés (7). Cependant, cela entraîne l'expédition des marchandises à d'autres places "phares", c'est-

---

(6) Selon plusieurs grossistes enquêtés, en cas de franchissement des prix-plafonds proposés par l'OKLA, ils se font contrôler de manière très sévère par la Police des Halles sur l'ensemble de leurs activités, ce qui les "oblige" à les respecter.

(7) Une étude faite en 1974/75 sur la commercialisation des F&l met en évidence le fait que les prix de gros diffèrent entre le MGA et celui de Thessalonique de 30% à 35%. Si l'on prend en compte les frais de transport des écarts de prix qui dépassent 10%ne peuvent pas être justifiés. Ils traduisent simplement le mauvais fonctionnement du système de commercialisation des F&L en Grèce.

à-dire à d'autres centres urbains où il n'existe pas de plafonnement des prix au niveau de gros. Ou alors, les producteurs essaient de commercialiser eux-mêmes les produits en question aux détaillants ou dans les marchés hebdomadaires, en profitant des périodes de pénurie puisqu'il n'y a pas de plafonnements de prix au niveau de détail (8). Ceci peut contribuer à des mouvements de baisse des cours sur le MGA mais peut aussi en même temps amplifier des mouvements de hausse sur les autres places. Ce serait du moins une hypothèse intéressante à vérifier sur des bases chiffrées mais cela dépasse l'objectif de cette présentation.

Il convient de noter aussi que la définition des prix-plafond sur le MGA, sans indiquer la qualité des espèces en question, a souvent comme résultat l'expédition par les producteurs des qualités inférieures pour qu'elles puissent "répondre" aux prix sur place jugés comme assez bas. On a là une cause importante de détérioration du rapport offre-demande, d'autant que - par hypothèse - ces phénomènes se produisent dans un contexte général de tention de ce rapport.

On assiste donc actuellement à une intervention étatique sur les prix formés au niveau du MGA, une fois que ceux-ci ont tendance à dépasser un certain niveau jugé par la Commission du Marché comme "seuil d'action". Cette intervention devient plus forte en périodes de pénurie de certaines espèces alors qu'en cas d'abondance le niveau des prix résulte de la libre confrontation de l'offre et de la demande. Encore faut-il souligner que le régime de contrôle des prix par la fixation de prix-plafond, quand il intervient dans des structures concurrentielles, de sa nature, constitue une entrave au fonctionnement de la concurrence sur les prix mais aussi il est susceptible de "dévier" les luttes concurrentielles qui naturellement devraient avoir pour objet les prix de vente.

L'action des Pouvoirs publics, en cas de hausses, est aussi due en partie à la politique des marges commerciales qui, comme nous l'avons déjà expliqué, tendent à augmenter les prix des produits. Il ne faut pas oublier

---

(8) L'exemple observé en février 1985, où le prix-plafond des tomates sur le MGA était de 65 drachmes et donc le prix au détail autorisé de 84,5, alors que sur les marchés hebdomadaires des quartiers de la capitale le produit se vendait par les producteurs de 100 à 120 drachmes constitue un exemple frappant à cet égard.

non plus que la relative inélasticité de la demande (car les produits pour l'acheteur, ne sont que faiblement interchangeables) face à une offre dépendante des récoltes, elle même tributaire des aléas climatiques, joue dans sens de la hausse. La détermination des prix plafond est considérée par les opérateurs du marché comme une action indirecte de limitation de leurs marges et souhaitent la formation des prix à des niveaux découlant de la libre confrontation des quantités apportées et demandées pour que le jeu de la concurrence sur les prix puisse fonctionner.

Bien que le contrôle des prix pratiqués ait donné des effets relativement positifs sur le MGA, il n'en va pas de même au niveau national. Le fait que la politique des prix mise en place sur ce marché n'est pas accompagnée des mesures sur l'ensemble de la filière F & L et surtout sur le commerce de détail, étape fondamentale de la commercialisation, fait que cette politique n'a pas eu jusqu'à maintenant les résultats attendus. En plus, elle entraîne l'écoulement des F & L hors MGA, ce qui fait l'objet de critique par les professionnels actuellement. Il est à noter aussi que l'établissement des prix-plafond à titre indicatif, une fois par semaine, semble être une période relativement longue, puisqu'un certain nombre de facteurs pourraient être survenus et modifier le rapport offre-demande.

Le but à rechercher est essentiellement d'organiser l'environnement pour que la confrontation offre-demande s'améliore le plus possible. L'action directe sur les prix est probablement très délicate, pose de nombreux problèmes et comporte de nombreux inconvénients. Toutes ces actions de régulation relèvent d'une cellule bien informée qui suit le marché au jour le jour, qui soit capable d'anticiper les événements et qui puisse prendre en quelques heures des mesures préventives ou curatives. L'imposition de telles actions devrait être connue par l'ensemble des opérateurs concernés et appliquée sur le terrain.

3.2.3. - LA REPRESSION DES FRAUDES

Nous avons signalé à plusieurs reprises au cours de cette étude l'existence d'un grand nombre de facteurs étant à l'origine des méthodes franduleuses du commerce pratiqué sur le MGA. Il s'agit d'actions entreprises,

tout au moins selon plusieurs points de vue, par la majeure partie d'agents opérant sur le marché, visant à tirer des profits illégaux au détriment de leurs partenaires en amont et en aval. Bien qu'il soit difficile de cerner avec certitude l'ampleur et l'importance des fraudes, cependant de telles "techniques" se produisent quotidiennement sur le MGA, ce qui s'avère par les contrôles effectués par la Police des Halles.

Ce n'est pas de notre but de présenter ici les méthodes appliquées mais, en schématisant, il est incontestable qu'elles tiennent leurs origines au faible pouvoir de négociation des producteurs, au cadre législatif sur place mais aussi à l'absence d'une normalisation stricte des produits ainsi que des moyens de conditionnement. A cela il faut ajouter que le grand nombre d'entreprises de gros et de détail traitant de quantités limitées les pousse à rechercher une marge supérieure à celle autorisée par la législation et donc à des méthodes pas tout à fait orthodoxes. Dans la réalité, souvent entre le prix payé au producteur et celui payé par le consommateur, l'écart est beaucoup plus grand que les marges autorisées. La composition du coût de commercialisation que supportent les grossistes ne justifie pas des écarts élevés (9).

Cependant, il reste très difficile de repérer toutes les fraudes qui peuvent exister, puisque apparemment, c'est-à-dire sur les pièces comptables qui accompagnent les transactions, tout semble régulier. En fait, il est impossible de procéder à des contrôles au moment où les transactions s'effectuent. En plus, un contrôle strict et journalier des opérateurs du MGA demeure énormément coûteux par rapport aux effets qu'il pourrait entraîner (10).

Quoi qu'il en soit, il est indéniable que les méthodes frauduleuses de commercialisation se produisent quotidiennement sur le MGA et les contrôles réalisés à cet égard s'avèrent peu efficaces. Cela constitue un facteur limitant la transparence des transactions et va dans un sens de hausse des prix au détriment des consommateurs et des producteurs et en faveur des intermédiaires.

---

(9) KAZAKOS et alii.- Le système de commercialisation et de distribution des F &L.- Athènes : Banque Agricole de Grèce (ATE), vol 7, 1978.- pp. 65-104.

(10) A titre indicatif, on note que la fréquence moyenne de contrôle par mois de notre échantillon de grossistes enquêtés est de 8 fois alors que du côté des O.C. elle est de 4 fois.

La répression des fraudes demeure une nécessité primordiale à l'heure actuelle. Elle suppose des changements strucutrels mais aussi des mentalités des opérateurs, obstacle majeur à tout effort d'assainissement du marché.

CONCLUSION

L'objet de cette étude était d'analyser la situation actuelle et l'évolution du commerce de gros des F & L prratiqué sur le marché de gros d'Athènes maillon essentiel du système de commercialisation en Grèce.

Pour ce faire nous avons utilisé la documentation existante mais pour pallier le manque de données sur plusieurs aspects du commerce dans le MGA, nous avons procédé à une enquête directe auprès d'un échantillon de 46 entreprises privées et de l'ensemble des organisations coopératives présentes sur le MGA lors de notre passage.

Dans ce qui suit nous allons rappeler les principales conclusions de notre étude, aussi bien pour les entreprises de gros que pour les O.C. et nous exposerons les principaux aspects de l'intervention des Pouvoirs publics.

De façon générale, nous pouvons retenir qu'après plus de vingt ans de fonctionnement la place du MGA et du commerce de gros qui y est pratiqué se trouve en relative régression. Son évolution dépend à la fois de celle des opérateurs et surtout de celle des entreprises de gros, mais aussi de la gestion du marché et du cadre législatif, largement déterminés par les Pouvoirs publics. D'autre part, la structure de l'offre des F & L et du commerce de détail joue un rôle fondamental dans l'évolution du secteur.

1. - Le MGA demeure encombré par un très grand nombre d'entreprises de gros entraînant l'émiettement de leur pouvoir économique, caractéristique d'ailleurs qui reflète les activités économiques du pays à l'heure actuelle. La diminution de 20 % des effectifs des grossistes depuis l'établissement du marché s'avère insuffisante compte tenu de la situation financière de nombreuses entreprises. Seule une petite minorité d'entre elles travaille

de manière relativement satisfaisante, alors que la plus grande partie, a un comportement de subsistance. La petite taille des grossistes constitue un handicap sérieux à la mutation.

Un mouvement de modernisation est freiné par la capacité d'investissement réduite des entreprises : les grossistes à la fois ne peuvent dégager la trésorerie nécessaire et ne se sentent pas capables de maîtriser leur expansion. Le renforcement de la taille des entreprises et des commerçants dignes de ce nom, surtout lorsqu'ils s'appuient sur une longue expérience et une connaissance du marché, afin de pouvoir s'équiper de l'infrastructure nécessaire à la commercialisation des F & L et d'entreprendre des activités commerciales constitue la base de modernisation du secteur.

En plus, l'abandon des stratégies défensives, qui se basent sur un certain nombre de privilèges entraînant la création de métiers clos, et l'élimination des grossistes parasitaires qui n'ont ni l'envie, ni le pouvoir d'entreprendre des activités commerciales, est une nécessité primordiale. Cela peut éviter qu'une entreprise économiquement condamnée survive artificiellement pesant sur les prix et ayant recours à des méthodes frauduleuses. La possibilité accordée à de nouvelles entreprises d'accéder au MGA et le seuil d'activité en chiffre d'affaires fixé chaque année, sont parmi les points les plus positifs de la modification récente de la législation et peuvent stimuler l'évolution du secteur.

Une certaine concentration est à rechercher au sein des entreprises afin d'accroître la productivité et de bénéficier des effets découlant des économies d'échelle. D'autre part, elle peut contribuer à l'amélioration des conditions de la concurrence sur le MGA qui est mise en cause actuellement. Il en naîtra ainsi un esprit d'émulation et cela reste en faveur des producteurs et des consommateurs des F & L. A ce titre et en ce qui concerne la nécessité d'une restructuration des entreprises de gros du MGA, il faut souligner que si une action énergique de l'administration en concertation avec les professionnels est une condition nécessaire, elle ne peut contribuer à la constitution d'une taille économique des opérateurs viables que si ces derniers révisent leur politique commerciale tant vis-à-vis de leur amont que vis-à-vis de leur aval.

Nous avons mis en évidence au cours de cette étude que le commerce de gros des F & L pratiqué sur le MGA se trouve dans une période de transition, provenant des modifications de la règlementation concernant la reconduction du bail, mais aussi dans un état de crise. Cette crise mettra en cause l'existence de ceux qui n'auront pas la possibilité et la capacité de s'adapter. Malgré le pouvoir de résistance qu'offrent les petites unités familiales, elles ne seront plus adaptées pour répondre aux exigences nouvelles qui vont être créées avec les Marchés Périphériques.

Compte tenu du fait que le rôle des grossistes dans le nouveau système sera moins vaste qu'actuellement puisqu'ils seront obligés de traiter des produits conditionnés, prêts à être commercialisés, leur rôle doit être modifié pour répondre aux nouveaux besoins. D'autant plus que progressivement une mise aux enchères des F & L est prévu dans les nouveaux marchés. Les grossistes seront obligés de concentrer leurs efforts sur des opérations commerciales et la recherche des débouchés que dans des opérations techniques. Il semble que la solution des entreprises de gros se trouve moins dans le développement des services traditionnels que dans le choix d'un créneau. Il peut s'agir d'une spécialisation poussée sur un ou quelques produits de qualité, intéressant une chaîne pour le suivi de la qualité et des tonnages adaptés et nécessairement importants. Il peut s'agir au contraire de l'élargissement de l'assortiment. Dans les deux types de créneaux pourraient subsister des réussites.

En tout état de cause, les entreprises du MGA doivent s'organiser afin de pouvoir répondre aux exigences nouvelles qui vont s'imposer et leur situation doit être réexaminée dès que le réseau des Marchés Périphériques sera mis en place.

2. - Au niveau des organisations coopératives et à partir de celles que nous avons enquêtées, nous avons mis en évidence que leur intervention sur le MGA se heurte à de nombreuses contraintes. Généralement, les O.C. ont beaucoup de difficultés à entreprendre des activités assez éloignées du champ d'activité agricole. Le faible degré d'organisation interne et la non concentration de l'offre, le caractère périssable et saisonnier des F & L, mais aussi la concurrence déloyale de la part du commerce privé expliquent pourquoi elles n'ont pas pu s'implanter sur le marché.

Les résultats positifs d'un certain nombre d'entre elles montrent cependant que leur intervention sur le MGA est possible. Parmi les points positifs, on doit noter l'assainissement des règles de commercialisation en amont et an aval, ainsi que l'amélioration des conditions de concurrence et l'équilibre du marché. Leur présence peut aussi accroître l'offre, surtout en période de pénurie, de certaines espèces. En plus, elles peuvent jouer un rôle fondamental dans l'amélioration de la qualité des F & L, compte tenu de l'équipement disposé dans ce domaine. Ceci est d'autant plus important dans le marché intérieur puisque la qualité des produits intervient de plus en plus pour déterminer la décision d'achat du consommateur grec.

En revanche, le caractère peu viable d'une partie d'entre elles et les meilleures performances des organisations supérieures, sans pour autant nier à la présence dynamique de quelques coopératives de base, obligent à une action inter-coopérative. Leur effort doit aller dans le sens de groupement du potentiel de vente au sein d'une organisation et une politique commune de vente de plus vaste portée, du moins pour les petites organisations. La création de postes en commun sur le MGA et gérés par leurs UCA pourrait les aider à surmonter un certain nombre de handicaps observés et profiter des économies d'échelle. La coordination de leurs activités au niveau du marché par un agent (exemple : SKOP) va dans le même sens. Les incitations étatiques enregistrées les dernières années visant à favoriser le développement des O.C risquent de s'avérer vaines sans la mobilisation de celles-ci.

Dans le cadre des Marchés Périphériques les O.C. seront appelées à jouer un rôle fondamental lorsqu'elles sont désignées par les projets initiaux comme les seuls opérateurs en tant que fournisseurs dans ces marchés. Leur préoccupation principale doit viser prioritairement la concentration de l'offre tout en assurant des produits normalisés au négoce privé. Sur ce point, l'expérience déjà acquise sur le MGA peut leur servir à tirer des conclusions utiles, mais leur intervention doit être bien préparée puisque, dans le cas contrtaire, elle peut faire échouer l'édifice des Marchés Périphériques.

3. - Comme il est déjà signalé à plusieurs reprises au cours de cette étude, l'évolution du commerce de gros pratiqué sur le MGA est fortement influencée et d'une certaine façon déterminée par l'intervention des Pouvoirs publics à plusieurs niveaux. En ce qui concerne notamment l'instauration

des prix-plafond et de toute sorte de tarification sur le MGA, elle décourage les grossistes d'entreprendre des activités commerciales entraînant l'écoulement des F & L hors MGA sur les marchés en plein air et à la sauvette ainsi que sur d'autres centres urbains à des prix plus élevés par rapport à ceux autorisés sur le MGA. Des actions sur les prix qui se bornent uniquement au commerce de gros sur le MGA, qui constitue un lieu de contrôle "privilégié", laissant à part le commerce de détail, ne sont pas susceptibles à elles-seules de remédier aux faiblesses du secteur et amplifient le désordre du marché.

Mais si une action conjoncturelle sur les prix est à entreprendre pour éviter la flambée des cours concernant un nombre limité d'espèces se trouvant en pénurie, elle devrait porter d'abord sur la limitation des marges commerciales qui, comme nous l'avons expliqué constituent un mécanisme qui va nécessairement vers la hausse et entraîne des relations complémentaires entre les différents opérateurs le long de la chaîne de distribution des F & L. Il est évident que la politique des marges commerciales n'est pas compatible avec celle des prix-plafond et il en va de même entre cette denrière et l'interdiction de la vente en commission de certains produits. La mise en place d'une politique cohérente est actuellement une nécessité.

A long terme, une certaine libération des prix peut être envisagée et l'intervention étatique devra porter plutôt sur la régularisation des flux des produits afin d'améliorer la confrontation de l'offre et de la demande, l'application de la normalisation et le contrôle de la qualité, ainsi que la transparence du marché afin d'améliorer les conditions de la concurrence. Ces dernières pourraient inciter les différents opérateurs et surtout les entreprises de gros à déclancher des luttes concurrentielles au niveau des prix et cela reste positif tant pour le producteur que pour le consommateur.

Le contrôle administratif n'incite pas la création d'un marché régularisé mais provoque une rigidité des échanges. En plus, le contrôle nécessité pour l'application de plusieurs mesures qui sont proposées actuellement demeure très coûteux par rapport aux effets qui pourraient en découler et doit faire face aux difficultés d'accueil auprès des professionnels.

Un point important à soulever concernant la transparence du MGA est la diffusion de l'information. Il est particulièrement souhaitable que des

efforts soient accomplis de la part de l'OKLA, afin de diffuser des informations concernant les quantités et les prix en cours et dès la fin des transactions sur le marché. L'information constitue un facteur important de régularisation et de transparence du marché.

En ce qui concerne l'OKLA, nous avons remarqué que bien qu'il cerne de façon directe les différents problèmes sur le MGA, cependant son rôle demeure plutôt passif et il est fort dépendant du Ministère du Commerce, toutes les propositions avancées devant recevoir l'approbation de ce dernier. Il est nécessaire qu'une autonomie lui soit attribuée pour jouer un rôle plus actif dans le marché.

Pour terminer, nous estimons que cette étude ne constitue qu'une première étape à la recherche concernant l'évolution du MGA et du commerce de gros qui est pratiqué. La recherche dans ce domaine peut nous donner une meilleure connaissance du marché et des opérateurs et, en fin de compte, une vision globale du système de commercialisation des F & L en Grèce, puisqu'on ne peut améliorer l'ensemble sans améliorer les composantes de cet ensemble. L'une et l'autre perspectives sont liées.

A notre avis, les enquêtes sur le terrain sur lesquelles nous avons basé notre travail ne portent que sur un nombre d'opérateurs limité, vu les contraintes financières et les limites de temps que nous avons eues.

Une étude plus complète et plus vaste, basée sur un échantillon plus large, portant aussi sur le stade de la production et du commerce de détail, nous permettrait un meilleur approfondissement des problèmes actuels de la distribution des F & L ainsi que sur les perspectives de son évolution.

ANNEXES

TABLEAU Nº 1 - DESTINATION DE LA RECOLTE DES FRUITS ET LEGUMES - 1982

	Production	Exportations	CONSOMMATION INTERIEURE				Tonnage transité par le MGA
			En l'état	Transformat. industrielle	Pertes et autoconsom.	Total	
FRUITS	3 051 700	717 365	1 434 410	465 902	434 023	2 334 335	333 734
LEGUMES	3 913 930	949 223	1 381 867	1 127 932	454 908	2 964 707	381 977
TOTAL	6 965 630	1 666 588	2 816 277	1 593 834	888 931	5 299 042	715 711

Source : Ministère de l'Agriculture et à partir de nos calculs.

TABLEAU Nº 2 - CARACTERISTIQUES GENERALES DE DEUX MARCHES DE GROS DES F & L

	Marché d'Athènes	Marché de Salonique
Population	4 millions	1 million
Date de création	1965	1975
Superficie	30,5 ha	25 ha
Bâtiments	546 cases de 30m² 205 emplacem. couv.	280 cases de 70 m²
Chambres de froid	22 000 m² en locat.	20 000 m² en const.
Nombre de grossistes	714 et 38 C.A.	218 et 18 C.A.
Tonnage annuel traité	670-750 000 T.	200-250 000 T.

TABLEAU Nº 3 - STRUCTURE DU COMMERCE DES FL EN GRECE

Source : Résultats du recensement général de l'Industrie, du Commerce et de l'artisanat de 1978, Athènes 1981. Service National de Statistiques de Grèce (ESYE)

* EMA : Emploi moyen annuel

		Nombre	E.M.A.*	Nbre/EMA
Entreprises de gros	Total	1 833	5 168	2,8
	Athènes	896	1 904	2,1
Magasins de détail	Total	5 193	7 604	1,5
	Athènes	1 777	2 615	1,5

TABLEAU Nº 4 - EVOLUTION DE LA PRODUCTION DES FRUITS ET LEGUMES (en milliers de tonnes)

F & L	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Agrumes	668,3	558,0	694,5	690,7	799,7	658,2	650,0+	550,0+	745,7	944,8	978,8	913,7
Melons	793,8	677,1	653,0	855,5	787,8	703,5	776,0	780,0	758,0	884,5	737,8	753,5
Raisin de table	175,4	185,4	247,0	196,0	180,1	187,0	254,5	233,6	291,3	296,6	253,0	228,8
Fruits frais	756,4	837,1	709,9	897,2	1 004,6	926,1	768,2+	845,7	979,6	1 067,4	1 082,1	1 106,3
TOTAL Fruits	2 393,9	2 287,6	2 304,4	2 639,4	2 772,4	2 474,8	2 448,7	2 409,3	2 774,6	3 193,3	3 051,7	3 002,3
Pommes de terre	682,7	733,2	804,0	867,8	1 016,1	920,4	902,5	951,6	984,0	943,3	906,1	1 105,8
Tomates	949,2	1 188,2	1 595,0	1 647,0	1 043,0	1 330,0	1 718,0	1 749,8	2 230,0	1 915,4	1 895,0	1 900,0+
Légumes frais	936,8	953,6	954,0	963,8	1 055,7	995,9	1 044,2	1 034,0	1 044,5	1 073,7	1 112,8	1 153,6
TOTAL Légumes	2 568,7	2 875,0	3 353,0	3 478,6	3 114,8	3 246,3	3 664,7	3 735,4	4 258,5	3 932,4	3 913,9	4 159,4+
TOTAL F & L	4 961,6	5 162,6	5 657,4	6 118,0	5 887,2	5 721,1	6 113,4	6 114,7	7 033,1	7 125,7	6 965,6	7 161,7

+ : Les éléments ne sont pas complets (chiffres provisoires)

Source : ESYE - Ministre de l'agriculture.

TABLEAU Nº 5 - EVOLUTION DES ARRIVAGES SUR LE MGA DEPUIS SON OUVERTURE (en milliers de tonnes)

ANNEES	FRUITS	%	LEGUMES	%	TOTAL FL
1965	207	47,5	228	52,5	435
1966	296	49,7	299	50,3	595
1967	322	51,5	303	48,5	625
1968	347	53,3	304	46,7	651
1969	318	52,7	285	47,3	603
1970	352	53,5	306	46,5	658
1971	356	53,2	313	46,8	669
1972	322	51,8	299	48,2	621
1973	312	50,4	306	49,6	618
1974	334	50,9	322	49,1	656
1975	345	51,3	327	48,7	672
1976	322	51,2	307	48,8	629
1977	362	52,2	331	47,8	693
1978	351	48,3	375	51,7	726
1979	371	49,7	375	50,3	746
1980	347	47,1	390	52,9	737
1981	346	47,3	386	52,7	732
1982	333	46,6	382	53,4	715
1983	319	47,3	355	52,7	674
1984	334	49,3	344	50,7	678

Source : OKLA.

TABLEAU Nº 6 - REPARTITION MENSUELLE DES ARRIVAGES SUR LE MGA. MOYENNE : 1980-1984 (en milliers de tonnes)

MOIS	FRUITS	%	LEGUMES	%	F ET L	%
Janvier	18 858,6	5,6	21 609,0	5,9	40 467,6	5,7
Février	19 957,5	5,9	21 016,0	5,7	40 973,5	5,8
Mars	21 131,5	6,3	25 865,2	7,0	46 996,7	6,7
Avril	19 123,9	5,7	29 212,2	7,9	48 445,1	6,8
Mai	20 838,7	6,2	40 955,2	11,1	61 793,9	8,8
Juin	32 770,7	9,8	43 090,7	11,6	75 861,4	10,8
Juillet	53 078,3	15,8	36 145,8	9,8	89 224,1	12,7
Août	42 698,9	12,7	28 983,7	7,9	71 682,6	10,2
Septembre	36 453,4	10,8	32 246,6	8,7	68 700,0	9,7
Octobre	26 252,5	7,8	33 044,6	9,0	59 297,1	8,4
Novembre	23 155,2	6,9	29 097,0	7,9	52 272,1	7,4
Décembre	21 637,2	6,5	27 689,2	7,5	49 326,4	7,0
TOTAL	335 956,4	100	368 955,2	100	705 040,5	100
%	47,65	-	52,35	-	100,0	-

Source : OKLA et nos calculs.

TABLEAU Nº 7 - TONNAGE MOYEN JOURNALIER DES F&L TRAITES SUR LE MGA. (Juillet 1978-Avril 1979)

JOURS	QUANTITE (en tonnes)	INDICE
Lundi	2 850	141
Mardi	1 980	98
Mercredi	1 900	94
Jeudi	1 700	84
Vendredi	2 050	102
Samedi	1 600	79
Moyenne	2 013	100

Source : OKLA

TABLEAU Nº 8 - REPARTITION DES ARRIVAGES SUR LE MGA DANS LA JOURNEE EN FONCTION DE L'HEURE D'ARRIVEE

Source : OKLA d'après enquête.

HEURES	% des Arrivages totaux
7 - 9	6
9 - 21	3
21 - 24	47
0 - 3	39
3 - 7	5

TABLEAU Nº 9 - COUTS DE COMMERCIALISATION DES PRINCIPAUX FL, RECONNUS PAR LE MINISTERE DU COMMERCE (en drachmes/kg) (10 drachmes = 50 centimes)

	ESPECES	Ramassage	Triage et conditionnement	Matériel d'emballage	Transports locaux (1)	Frais de chargement (1)	Frais des représentants	Amortissem. des moyens de condition.	TOTAL
FRUITS	Pommes	2	1,90	1,90	0,80	2	1,20	0,80	10,60
	Poires	3	1,90	1,40	1,20	2,30	1,20	1,30	12,30
	Oranges	1,50	1	1	0,60	2,20	1	1	8,30
	Citrons	2	1	0,80	0,60	1,80	1,20	-	7,40
	Melons	-	2	0,80	-	1,80	1	0,80	6,40
	Mandarines	2	1,80	1	0,80	1,80	0,50	0,80	8,70
	Pêches	4	1,40	1	0,80	2	1	0,80	11,0
	Raisins	2	1	1	0,60	2,20	1	0,80	8,60
	Pastèques	-	0,80	-	-	0,20	0,50	0,60	2,10
	Cerises-griottes	15	1,80	1,80	2	2,30	1,50	0,80	25,20
	Abricots	2,80	1,80	1,40	1	2,30	1	0,60	10,90
	Fraises-nèfles	12	1,80	1,50	1,40	2,30	1	0,80	20,80
LEGUMES	Tomates	2,20	1	0,80	0,80	1,80	1	0,80	8,40
	Pommes de t. - oignons	-	0,60	-	-	1,50	1	0,80	3,90
	Artichauts	-	1	-	-	1,80	0,50	0,60	3,90
	Choux et choux-fleur	-	1,40	0,80	0,60	1,80	0,50	-	5,10
	Aubergines, courgettes, concombres, piments	-	1,90	1	-	1,80	1	0,80	6,50
	Haricots verts et petits pois	-	1,40	0,80	-	2	1	0,80	6,00
	Chicorées, endives, blettes poireaux, céleris	-	1,40	-	-	1,80	0,50	0,80	4,50

(1) aux lieux de production.

Source : Ministère du commerce (Direction de la Police des Halles, 1981).

Note : Le Ministère de Commerce était en train de réajuster (doubler selon nos informations) les frais reconnus en octobre 1985.

TABLEAU Nº 10 - REPARTITION DES COOPERATIVES AGRICOLES DE PREMIER DEGRE EN FONCTION DE LEURS ACTIVITES
(Nombre de C.A. et de leurs adhérents)

Types de C.A.	1973			1976			1979			1981			1983		
	Nbre de C.A.	% total des C.A. qui fonc.	Nbre d' adhérents	Nbre de C.A.	% au total des C.A qui f.	Nbre d' adhérents	Nbre de C.A.	% au total des C.A qui f.	Nbre d' adhérents	Nbre de C.A.	% au total des C.A qui f.	Nbre d' adhérents	Nbre de C.A.	% au total des C.A qui f.	Nbre d' adhérents
A. "Libres"															
1. de crédit	5 161	71,2	479 681	4 997	71,4	466 715	4 879	69,2	465 592	4 877	68,6	469 175	4 906	64,5	569 138
2. de vente en commun	165	2,3	15 484	166	2,3	14 602	228	3,2	21 359	256	3,6	23 299	457	6,0	59 458
3. de production	1 538	21,2	148 120	1 455	20,8	145 404	1 494	21,2	147 668	1 509	21,2	149 125	1 715	22,5	189 234
4. divers	88	1,2	6 450	91	1,3	6 916	102	1,4	7 136	110	1,6	7 686	148	1,9	12 171
5. de pêcheurs	-	-	-	-	-	-	-	-	-	79	1,1	2 588	109	1,4	3 776
B. "Obligatoires" (1)	297	4,1	63 890	293	4,2	65 335	281	4,0	61 492	278	3,9	61 708	276	3,7	61 506
TOTAL	7 249	100,0	713 625	7 002	100,0	698 972	7 054	100,0	705 560	7 109	100,0	713 581	7 611	100,0	895 283

Source : Rapports annuels sur les activités des Coopératives Agricoles de la Banque Agricole de Grèce pour les années 1973-1983

(1) Obligatoires : Les Coopératives Agricoles qui fonctionnent selon des statuts qui ne permettent pas la libre adhésion.
Elles concernent soit des produits spécifiques, soit des C.A. d'achat et d'utilisation des terres en commun.

TABLEAU Nº 11 - REPARTITION DES UNIONS DE COOPERATIVES AGRICOLES (UCA) EN FONCTION DE LEURS ACTIVITES ECONOMIQUES (en 31-12-1983)

Catégories d'Unions Régional.	Nombre d' Unions	C.A. qui participent aux UCA	Nombre d'adhérents
UCA Polyvalentes	107	6 014	725 476
UCA forestières	5	223	9 361
UCA de vinification	3	107	16 414
UCA aléicoles	2	139	18 099
UCA de cultures maraîchères	2	45	6 633
UCA laitières	3	110	11 568
UCA d'éleveurs de vaches	2	83	5 287
UCA d'aviculture	1	16	1 709
UCA de raisins secs	1	29	4 396
UCA d'approvisionnement et de vente en commun	1	37	2 890
UCA de pêcheurs	1	30	890
UCA d'autres buts	4	110	12 141
TOTAL	132	6 943	814 864

Source : Rapport annuel des activités de C.A., pour l'année 1983, Banque Agricole de Grèce, Direction de Coopératives Agricoles, Athènes, 1984.

TABLEAU Nº 12 - POOLS COOPERATIFS (31-12-1983)

Pools coopératifs	Siège social	Année de fondation	Nombre de coopé. qui particip.	
			UCA 2è degré	C.A. 1er degré
1. Poll des C.A. de production de soie	Soufli	1952	3	15 (ne fonct.pas)
2. Pool d'UCA d'admin. de bien de "KYDEP"	Athènes	1940	77	-
3. Pool des UCA "SKOP"	"	1965	35	-
4. Pool de C.A de prod. de raisin "KSOS"	"	1940	14	5
5. Pool d'UCA "KESPEL"	Skydra	1982	3	-
6. Pool d'UCA de Naoussa "ALVENA"	Veria	1982	3	-
7. Pool d'UCA de volos et KYDEP "KESVAK"	Volos	1983	2	-
8. Pool de développement d'oléiculture "KATEDYR"	Rethymno	1983	3	1
9. Pool de transports internationaux "KO.DI.MET"	Skydra	1983	6	-

Source : Rapport annuel des activités de Coopératives Agricoles pour l'année 1983. Banque Agricole de Grèce, Direction de Coop. Agricoles, Athènes, 1984.

TABLEAU Nº 13 - UNIONS CENTRALES DE COOPERATIVES AGRICOLES (31-12-1983)

Unions centrales	Siège social	Année de fondation	Nbre coop qui participent	
			Un. région.	CA 1er deg.
1. Union Centrale des producteurs de fruits	Skydra	1966	3	-
2. Union centrale des produc. de figues (SYKIKI)	Kalamata	1953	3	15
3. Union centrale des CA d'Ilia (Péloponnèse)	Pyrgos	1964	3	-
4. Union centrale de Messinia	Kalamata	1966	7	-
5. Union centrale de coop. agr. de Corinthe "KENKOR"	Korinthe	1966	6	-
6. Union centrale de Canée	Canée	1952	6	-
7. Union centrale des producteurs d'huile d'olive "ELEOURGIKI"	Athènes	1949	54	-
8. Union centrale de CA de vinification "KEOSOE"	Athènes	1949	20	8
9. Union centrale de CA d'élevage "KTINOTROFIKI"	Athènes	1962	81	-
10. Union centrale des coop. forestières	Athènes	1975	2	-
TOTAL			185	23

Source : Rapport annuel des activités des O.C. de la B.A.G. Direction des Coopératives Agricoles. Athènes, 1984.

TABLEAU Nº 14 - LISTE DES O.C. OPERANT SUR LE MGA SELON LEUR DEGRE ET PAR ORDRE DECROISSANT DU NOMBRE DES ADHERENTS.

A	ORGANISATIONS COOPERATIVES DE 1er DEGRE	Nbre d'adhér.
1	C.A. Néromilon de Larissa	12
2	C.A. Aétolofon d'Agia	14
3	C.A. Pouriou de Pelion	75
4	C.A. Mavrorachis de Pelion	100
5	C.A. Kalamiou d'Heraklion (Crète)	100
6	C.A. DE Vardas de Ilia	120
7	C.A. Stavrodromiou de Pella	130
8	C.A. D'Agia	180
9	C.A. Pyrgon de Kozani	190
10	C.A. De Nevrokopi de Drama	278
11	C.A. De Preveza	280
12	C.A. De Sageïka d'Achaïe	300
13	Lakoniki S.A.	300
14	C.A. D'Amaliada	300
15	C.A. De Lapas d'Achaïe	350
16	C.A. Gramvoussis de Canée (Crète)	367
17	C.A. D'Acharnai	400
18	C.A. De Zagora de Pelion	500
19	C.A. d'Istiaia (Eubée)	540
20	C.A. De Naoussa	795
21	C.A. De Velvendous	800
22	C.A. De Tyrnavos	1000
23	Aspa Arkali	1800
24	C.A. De Tymbakion de Crète	-
25	C.A. De Filiatra	-
B	ORGANISATIONS COOPERATIVES DE 2è DEGRE	
1	UCA De Naoussa	23 CA
2	UCA De Kolymbarion (Canée-Crète)	26 CA
3	UCA De Canée	39 CA
4	UCA De Pelion	50 CA
5	UCA De Veria	-
6	UCA De Trizina	-
7	POOL des C.A de Ilia	-
8	UCA De Pieria	-
9	UCA De Zakinthos	-
10	UCA De Giannitsa	-
11	UCA De Laconia	-
C	ORGANISATIONS COOPERATIVES DE 3è DEGRE	
1	"Sineteristiki SARL de Héraklion" (Crète)	3 UCA
2	POOL des UCA "SKOP"	44 UCA

Source : OKLA et notre enquête.

Note : Le manque du nombre d'adhérents de certains OC est du soit au fait que nous n'avons pas pu les enquêter puisque elles n'étaient pas présentes sur le MGA lors de l'enquête, soit à l'ignorance du chiffre exact de la part des responsables enquêtés.

TABLEAU Nº 15 - POURCENTAGES DES FRUITS NORMALISES SUR L'ENSEMBLE DES ARRIVAGES SUR LE MGA
Pour l'année 1981. (en %)

Espèces / Départ. d'origine	Poires	Pêches	Pommes	Abricots	Fraises	Cerises	Griottes	Raisins	Citrons	Oranges	Mandarines
Tessalie	35	4	20	-	-	15	-	1	-	-	-
Macédoine	15	70	28	-	50	30	-	5	-	-	-
Péloponnèse	-	-	4	65	6	10	15	-	30	27	15
Ile Eubée	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-
Iles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5
Autres régions	12	4	6	5	3	3	5	5	2	1	
TOTAL	62	78	58	70	59	60	20	11	32	30	20

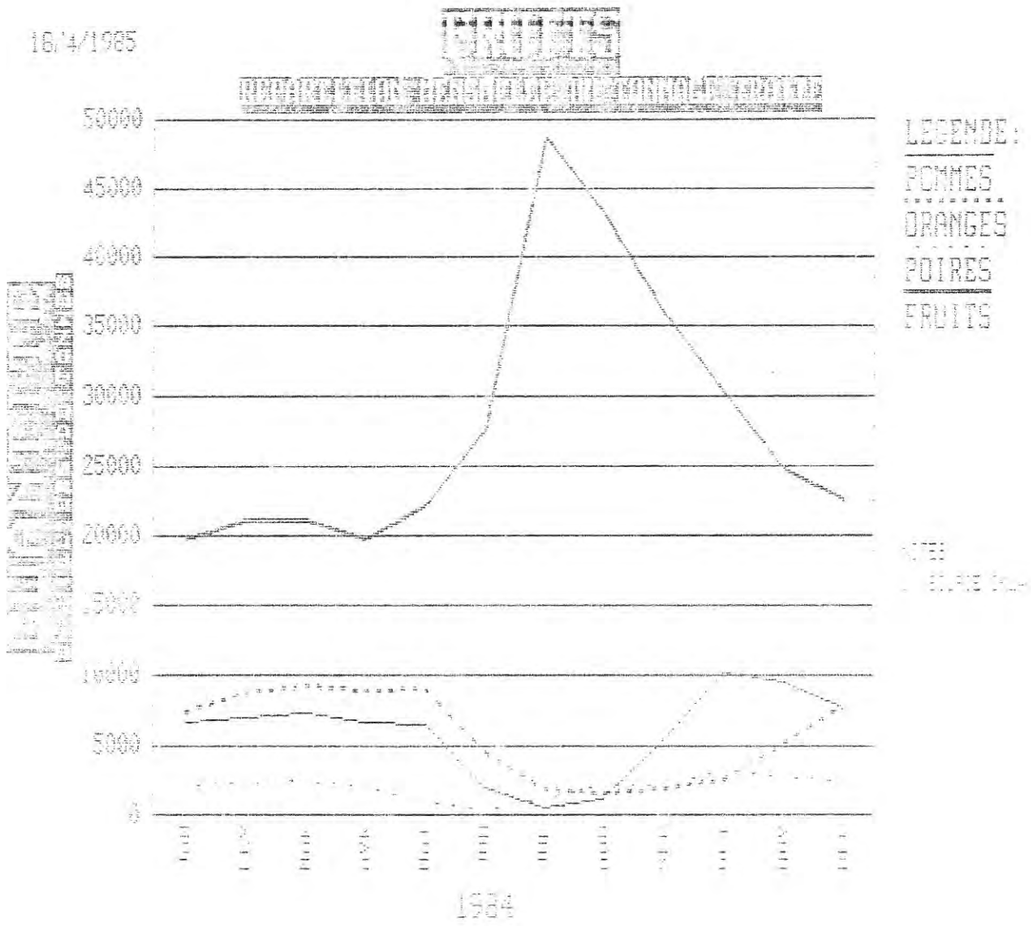
Source : OKLA.

TABLEAU Nº 16 - POURCENTAGE DES LEGUMES NORMATISES SUR L'ENSEMBLE DES ARRIVAGES SUR LE MGA.
POUR L'ANNEE 1981

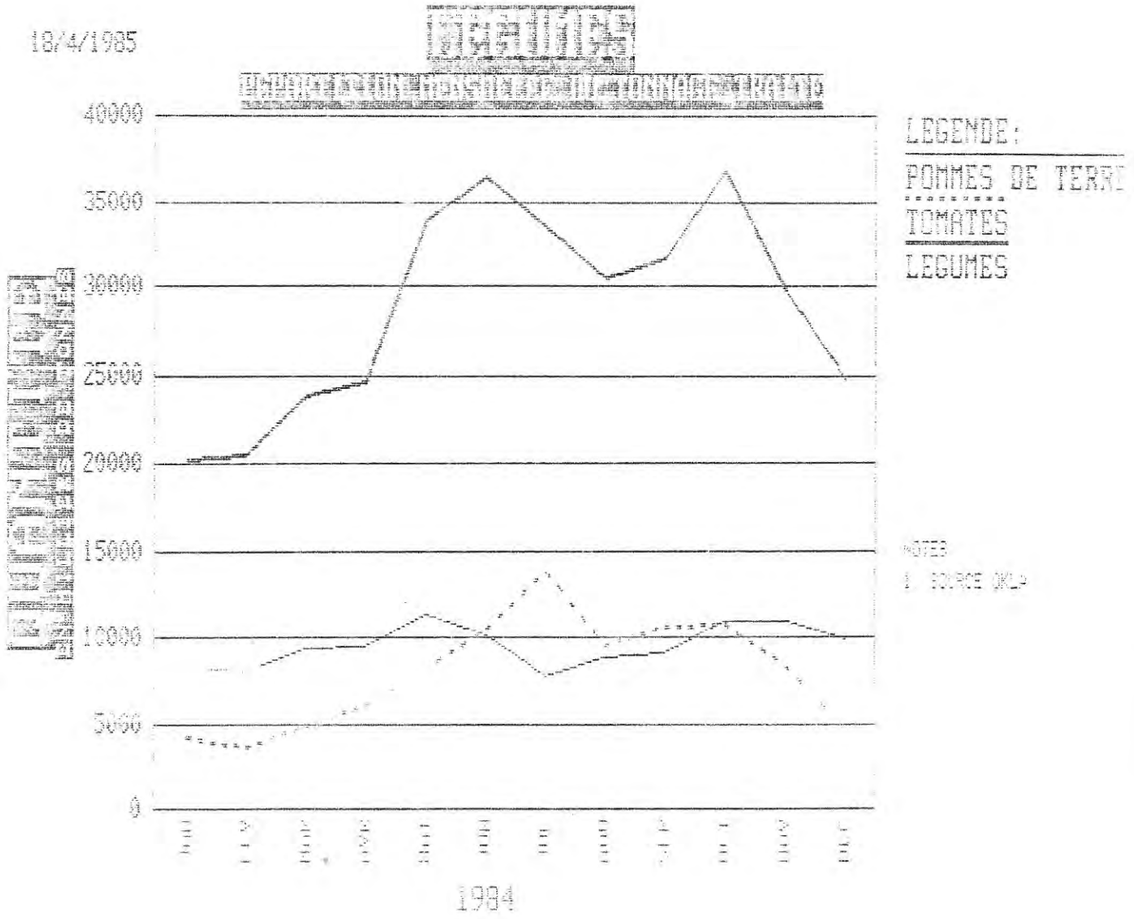
Espèces / Départ. d'origine	Pommes t.	Concombres	Tomates	Aubergines	Carottes	Laitues
Thessalie	-	-	-	-	2 %	-
Macédoise	-	-	-	-	7,5 %	-
Peloponnèse	50 %	5 %	3 %	-	-	-
Ile de Crète	-	5 %	5 %	15 %	-	1 %
Autres régions	10 %	-	-	10 %	4 %	-
TOTAL	60 %	10 %	8 %	25 %	13,5 %	1 %

Source : OKLA

GRAPHIQUE 1



GRAPHIQUE 2



QUESTIONNAIRE DE BASE

I - QUESTIONNAIRE - GROSSISTES N° :

NOM DU GROSSISTE :

1 - Il s'agit de : ☐
   a. société privée : ☐
   b. société en non collectif : ☐
   c. autre : ☐

2 - Quelle est la surface de l'emplacement occupé ? .....m²

3 - Depuis quand vous êtes présents dans le MGA ?
   a. < 5 ans : ☐
   b. 5-15 ans : ☐
   c. plus de 15 ans : ☐

4 - Vous avez succédé à votre père ou une personne de votre famille ?
   a. oui : ☐
   b. non : ☐

5 - Vous employez du personnel ?
   a. oui : ☐
   b. non : ☐

6 - Si oui, quel est le nombre du personnel employé ?
   a. 1-2 : ☐
   b. 2-5 : ☐
   c. plus de 5 : ☐

7 - Il s'agit du personnel
   a. permanent : ☐
   b. temporaire : ☐
   c. mixte : ☐

8 - Disposez-vous des moyens de transport ?
   a. oui : ☐
   b. non : ☐

9 - Si oui quel est leur tonnage ?
   a. 0-25 tonnes : ☐
   b. 25-60 tonnes : ☐
   c. plus de 60 tonnes : ☐

10 - Si non comment transportez vous vos produits ?

11 - Disposez vous des chambres frigorifiques ?
   a. non : ☐
   b. oui : ☐

12 - Si oui, quelle est leur capacité en m² ?.....m²

13 - Quel est le taux annuel d'emploi en % ? .....%

14 - Pour combien de temps stockez-vous vos produits ?
   a. < 2 mois : ☐
   b. 2-4 mois : ☐
   c. 4-6 mois : ☐

15 - Combien de "moyens de conditionnement" disposez-vous ?
   a. 0-100 : ☐
   b. 100-1000 : ☐
   c. plus de 1000 : ☐

16 - Quel est le pourcentage de normalisation de la majorité des FL que vous écoulez ?

fruits	légumes
a. 0-50 % ☐	a. 0-50 % ☐
b. 50-80 % ☐	b. 50-80 % ☐
c. 80-100 % ☐	c. 80-100 % ☐

17 - La normalisation des produits vendus pour votre compte se fait par :

a. vous mêmes : ☐
b. les producteurs ☐
c. vos représentants : ☐
d. tiers : ☐

18 - Vous faites des importations ?

a. non : ☐
b. oui : ☐

19 - Quel est la qualité de la majorité des FL que vous écoulez ?

fruits	légumes
a. extra : ☐	a. extra : ☐
b. I : ☐	b. I : ☐
c. extra et I : ☐	c. extra et I : ☐

20 - Vous vendez (mode de vente) : ☐

a. à la commission : ☐
b. pour votre propre compte : ☐
c. les deux : ☐

21 - Quel est le pourcentage des produits vendus à la commission ?

a. 0-50 : ☐
b. 50-75 : ☐
c. 75-100 ☐

pourcentage estimé .....

22 - Le mode de vente dépend de :

a. abondance ou rareté du produit : ☐
b. produits chers ou pas : ☐
c. produits périssables ou pas (possibilité du stockage) : ☐
d. qualité des produits : ☐
e. recherche d'écoulement ou recherche des prix : ☐
f. conjoncture : ☐
g. combinaison des critères précédents : ☐

23 - Produits vendus d'habitude :

a. à la commission :
b. pour votre propre compte :

24 - Les produits non vendus dépendent du mode de vente ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

25 - Si oui, les produits non vendus sont plutôt des produits vendus :

a. à la commission : ☐
b. pour votre compte : ☐

26 - Dans combien de temps après l'écoulement, payepz-vous les producteurs (pour les produits vendus à la commission) ?

a. dans la semaine : ☐
b. 1-2 semaines : ☐
c. plus de 2 semaines : ☐

27 - Vous êtes en contact avec des représentants auprès des principaux lieux de production ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

28 - Si oui, vos représentants s'occupent de :

a. collecte des produits : ☐
b. conditionnement-normalisation : ☐
c. expédition : ☐
d. tous les 3 : ☐

29 - Vous êtes en contact avec des courtiers ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

30 - Vous vous déplacez aux lieux de production ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

31 - Votre coopération avec les représentants est :

a. permanente : ☐
b. saisonnière : ☐

32 - Quel est le nombre moyen des clients par jour ?

a. < 10 ☐
b. 10-30 ☐ nombre exact.....
c. plus de 30 ☐

33 - Quels sont vos principaux clients (par rapport aux quantités achetées) ?

a. collectivités : ☐
b. privés : ☐
c. les deux : ☐

34 - Les collectivités achètent d'une façon :

a. permanente : ☐
b. conjoncturelle : ☐

35 - Les privés achètent d'une façon :

a. permanente : ☐
b. conjoncturelle : ☐

36 - Vous avez des relations personnelles avec :

a. la majorité de vos clients : ☐
b. peu d'entre eux : ☐
c. tous les clients : ☐
d. aucun client : ☐

37 - La plupart de vos clients privés sont des :

a. détaillants : ☐
b. ambulants : ☐
c. commerçants des marchés populaires (marchés des quartiers) : ☐
d. grossistes hors marché : ☐
e. combinaison d'entre eux : ☐

38 - Vos clients privés demandent des fausses factures ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

39 - Vous subissez des contrôles par la Police des halles ?

a. très souvent : ☐
b. souvent : ☐ fréquence/mois = ...
c. rarement : ☐
d. jamais : ☐

40 - Etes-vous satisfaits de l'horaire du marché ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

41 - Si non, vous proposez : ☐

a. plus de temps : ☐
b. moins de temps : ☐

42 - Combien de temps travaillez-vous par semaine ?

a. 40 heures : ☐
b. 40-60 h : ☐
c. plus de 60 h : ☐

43 - Vous êtes pour ou contre du passage (transition) obligatoire des F & L dans le MGA ,

a. pour : ☐
b. contre : ☐

44 - A votre avis, le taux de bénéfice calculé sur le prix d'achat est :

a. suffisant : ☐
  a1. pour les produits vendus à prix élevé : ☐
  a2. pour les produits vendus à bas prix : ☐
b. insuffisant : ☐
  b1. pour les produits vendus à prix élevé : ☐
  b2. pour les produits vendus à bas prix : ☐

45 - Vous respectez les prix-plafond à titre indicatif, proposé par la Commission du Marché ?

a. toujours : ☐
b. la plupart des fois : ☐
c. peu de fois : ☐
d. vous les ignorez : ☐

46 - Vous croyez qu'en ce qui concerne la formation des prix, un système de ventes aux enchères serait plus efficace et éviterait les fluctuations des prix ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

47 - Etes-vous disposés à participer à un tel système ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

48 - La surface de l'emplacement vous est suffisante ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

49 - La surface occupée constitue un obstacle pour la quantité et pour le volume des produits écoulés quotidiennement ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

50 - Etes-vous disposés à former des grandes entreprises entre vous ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

51 - Quel est votre chiffre d'affaires les dernières années (si possible) ?

II - QUESTIONNAIRE - COOPERATIVES N° :

1 - Nom de la coopérative :

2 - Localisation :

3 - Distance d'Athènes : kms

4 - Degré : 1er ☐ 2ème ☐ 3ème ☐

5 - Nombre d'adhérents :

6 - La commercialisation est votre activité principale ? oui : ☐ non : ☐

7 - Si non, quelles sont vos activités principales ?

8 - Vous faites des exportations ? a- oui : ☐ b- non : ☐

9 - Quels produits vous commercialisez ?

10 - Quels sont vos objectifs ?

a. Ecoulement de la production des adhérents ? a- oui : ☐ b- non : ☐

a1. pour le compte de la coopérative : ☐

a2. pour leur propre compte : ☐

b. Ecoulement de la production pour le compte d'autres coopératives ? a- oui ☐ b- non ☐

Si oui : b1 : de façon permanente : ☐

b2 : de façon conjonctuelle : ☐

11 - Les adhérents sont obligés de livrer toute leur production à la coopérative ? a- oui ☐ b- non ☐

12 - Les adhérents livrent toute leur production à la coopérative ? a- oui ☐ b- non ☐

13 - En période d'abondance :

a. vous essayez d'écouler vos produits aux grossistes de MGA : ☐

b. les adhérents essaient d'écouler leur production aux grossistes du MGA : ☐

c. vous essayez d'écouler la production hors MGA : ☐

d. combinaison des solutions précédentes : ☐

14. Est-ce vrai que certains adhérents livrent les meilleures qualités aux grossistes et le reste à la coopérative : a- oui ☐ b- non ☐

15 - Quelle est la qualité des produits transités dans le MGA ?

produit		produit		produit	
a. extra	☐	a. extra	☐	a. extra	☐
b. I	☐	b. I	☐	b. I	☐
c. extra et I	☐	c. extra et I	☐	c. extra et I	☐

16 - Quel est le pourcentage des tonnages normalisés ,

produit		produit		produit	
a. 0-50 %	☐	a. 0-50 %	☐	a. 0-50 %	☐
b. 50-80 %	☐	b. 50-80 %	☐	b. 50-80 %	☐
c. 80-100 %	☐	c. 80-100 %	☐	c. 80-100 %	☐

17 - La normalisation des produits se fait par :

a. les adhérents : ☐

b. la coopérative : ☐

c. tiers : ☐

18 - Combien de "moyens de conditionnement" disposez-vous ?

a. 0-500 : ☐

b. 500-1000 : ☐

c. plus de 1000 : ☐

19 - Les "moyens de conditionnement" appartiennent :

a. à la coopérative : ☐

b. aux adhérents : ☐

20 - Vous disposez des chambres frigorifiques hors MGA ,

a. oui : ☐
b. non : ☐

21 - Vous louez les chambres frigorifiques dans le MAGA ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

22 - Si oui quel est le taux annuel d'emploi ?..... %

23 - Le transport des produits dans le MGA se fait par :

a. camions propres à la coopérative : ☐
b. camions loués : ☐
c. camions des adhérents : ☐
d. autres : ☐

24 - Quel est le coût moyen de transport de vos produits en drms/kilo pour le transport à Athènes ?

produits — coût moyen

25 - Quel est la surface de l'emplacement occupé ?.....m²

26 - Depuis quand êtes vous présents dans le MGA ?

a. après 1982 : ☐
b. 3-5 ans : ☐
c. plus de 5 ans : ☐

27 - Depuis votre installation dans le MGA, votre présence est :

a. permanente : ☐
b. interrompue : ☐

28 - Durant l'année, combien de temps êtes-vous présents dans le marché ?

a. toute l'année : ☐
b. présence saisonnière : ☐

29 - Si vous y êtes toute l'année, vendez-vous uniquement les produits des adhérents ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

30 -

Produits Commercialisés	QUANTITES					VALEUR				
	1980	81	82	83	84	1980	81	82	83	84
TOTAL										

31 - Employez-vous du personnel pour l'écoulement dans le MGA ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

32 - Si oui, votre personnel est :

a. permanent : ☐
b. saisonnier : ☐

33 - Quel est le nombre du personnel employé ?.....

34 - Quel est le statut des vendeurs de la coopérative dans le MGA ,

a. adhérents qui viennent à Athènes : ☐
b. employés permanents (salariés) : ☐
c. employés saisonniers : ☐
d. combinaison d'entre eux : ☐

35 - Les adhérents du Conseil d'Administration sont remunérés ,

a. oui : ☐
b. non : ☐

36 - Quels sont vos principaux clients (par rapport aux quantités achetées) ?

a. collectivités : ☐ Lesquelles :
b. privés : ☐

37 - Les collectivités achètent : ☐

a. de façon permanente : ☐
b. de façon conjonctuelle : ☐

38 - Vos clients privés sont :

a. permanents : ☐
b. conjonctuels : ☐

39 - votre clientèle demande une gamme de produits plus étendue ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

40 - Quel est le nombre quotidien de clients ,

a. 1-5 : ☐ Nombre :
b. 5-10 : ☐ "
c. plus de 10 : ☐ "

41 - Vos clients privés (détaillants, petits commerçants, ambulants...) demandent des fausses factures (surfacturation) ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

42 - Vendez-vous à un prix supérieur à celui proposé par la Commission du marché ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

43 - Fixez-vous des prix minimum au-dessous desquels vous ne vendez pas ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

44 - Employez-vous des gestionnaires (cadres du Marketing) pour la promotion des ventes ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

45 - Etes-vous satisfaits de l'horaire du marché ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

46 - Si non, vous proposez : ☐

a. plus de temps : ☐
b. moins de temps : ☐

47 - Vous bénéficiez d'aide financière de la part de l'Etat ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

48 - Si oui quel est le montant les trois dernières années ?

1982 :
1983 :
1984 :

49 - Vous subissez des contrôles publics par la Police des halles ?

a. très souvent : ☐
b. souvent : ☐ Fréquence/mois=.....
c. rarement : ☐
d. jamais : ☐

50 - Comment vous trouvez l'idée de la création des postes de vente en commun avec d'autres coopératives pour avoir une gamme des produits plus large ?

a. excellente : ☐
b. très intéressante : ☐
c. peu intéressante : ☐
d. mauvaise : ☐

51 - Etes-vous disposés à participer à la vente commune ?

a. oui : ☐
b. non : ☐

52 - Quelle est la structure, la composition, l'évolution et le volume de vos frais de commercialisation des dernières années (si possible). ?

LISTE DES TABLEAUX

		Pages
1. Destination de la récolte des F & L en 1982 (en %)	.....	8
2. Part de chaque espèce des F&L dans le tonnage total transité par le MGA en 1984	.....	35
3. La part des pommes de terre et des tomates dans l'ensemble des légumes transités par le MGA (1982-1984)	.....	36
4. La part des plus importantes espèces dans l'ensemble des fruits transités par le MGA (1982-1984)	.....	36
5. Marges commerciales officielles de certains F&L	.....	52
6. Répartition des entreprises en fonction du personnel permanent employé	.....	69
7. Répartition des grossistes en fonction du temps hebdomadaire de travail	.....	70
8. Répartition des entreprises de gros en fonction de la surface de l'emplacement occupé sur le MGA	.....	71
9. Répartition de 259 grossistes en fonction du chiffre d'affaire déclaré auprès de l'OKLA en 1981 (en millions de drachmes)	.....	72
10. Répartition des O.C. du MGA selon leurs activités principales	.....	75
11. Répartition des O.C. du MGA selon l'implantation géographique	.....	77
12. Répartition des O.C. de 1er degré opérant sur le MGA en fonction du nombre d'adhérents	.....	79
13. Répartition des O.C. du MGA selon la surface de l'emplacement occupé	.....	80
14. Répartition des O.C. du MGA selon leur nombre de salariés	.....	81
15. Répartition des O.C. du MGA en fonction du chiffre d'affaire réalisé sur le MGA en 1984 (en millions de drachmes)	.....	82
16. Répartition des O.C. selon le mode de transport des F&L sur le MGA	.....	88
17. Répartition des entreprises de gros selon le pourcentage estimé des produits traités à la commission	.....	98
18. Répartition des grossistes selon la part de leur clientèle "fidèle"	.....	104

LISTE DES GRAPHIQUES

		Pages
1.	Evolution des arrivages des F&L dans le MGA depuis l'ouverture	26
2.	Evolution du tonnage des F&L traités dans le MGA les dernières années (1978-1984)	27
3.	Répartition mensuelle du tonnage traité dans le MGA (1980-1984)	29
4.	Répartition des F&L transités par le MGA en fonction de leurs provenances	33
5.	Pommes : moyennes mensuelles formées dans le MGA	43
6.	Oranges : moyennes mensuelles formées dans le MGA	44
7.	Poires : moyennes mensuelles formées dans le MGA	45
8.	Tomates : moyennes mensuelles formées dans le MGA	47
9.	Pommes de terre : moyennes mensuelles formées dans le MGA.....	48

LISTE DES DIAGRAMMES

1.	Principaux circuits d'approvisionnement en F&L des centres urbains d'Athènes et de Salonique	10
2.	Principaux circuits d'approvisionnement en F&L des centres urbains (sauf Athènes et Salonique)	11
3.	Principaux modes d'approvisionnement en F&L des petits centres semi-urbains et des villages	12
4.	Organigramme de l'OKLA	20

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES DE BASE

CENTRE FRANCAIS DU COMMERCE EXTERIEUR (CFCE). Paris .-
- Conditions d'approche du marché grec des produits agro-alimentaires .- Paris : CFCE, 1978 - 133 p.

CENTRE FRANCAIS DU COMMERCE EXTERIEUR (CFCE). Paris .- Le marché des F & L frais et transformés en Grèce .- Paris : CFCE, 1978, 261 p.

CHANTRY (J.-L.) & TIGER (M.) .- La distribution des F & L en France : Les circuits et les opérateurs .- Paris : CTIFL, 1979.- 93 p.

CORKLE (Mc).- Le commerce des F & L et le développement économique de la Grèce.- Athènes : Centre de Planification et de Recherche Economique (KEPE), 1962.- 180 p (en langue grecque).

FERRY (J-M.), MONTIGAUD (J-C.) et LAURET (F.).- Les marchés physiques dans l'économie des F & L.- Montpellier : INRA-ESR, Chambre de Commerce et d'Industrie, Avignon, oct 1973-oct 1984.- 99 p.

KAZAKOS et alii.- Le système de commercialisation et de distribution des F & L.- Athènes : Banque Agricole de Grèce (ATE), 1978.- 330 p. (Série Etudes de l'Economie Rurale et Agro-Alimentaire, vol 7), (en langue grecque).

LATIFIS (C.).- "Anatomie" du marché grec des F & L. [4 articles], in Economicos Tahydromos, Nº 1603-4-5-6, janvier-février 1985.- 23 p.

LAURET (Frédéric).- Fruits et Légumes : données, problèmes, perspectives.- Montpellier : INRA-ESR, mai 1979.- 19 p.

Le Marché d'Intérêt National de Paris-Rungis : Etude de ses structures de son fonctionnement et de son rôle/rédigée par J.N. BASSOT et alii, coordonnée par A. MAURAS. - Paris : Centre départemental de documentation pédagogique du Val-de-Marne, Académie de Créteil, 1982.- 102 p.

MONTIGAUD (J-C.), LAURET (F.), CORDON (J-M.).- Production, distribution et organisation du marché dans le secteur des F & L.- Montpellier : INRA, 1981.- 33 p + annexes (Série Etudes et Recherches nº 59).

NICOLAS (Ph.).- Les marchés physiques et l'organisation coopérative des agriculteurs.- Montpellier : INRA-ESR, nov 1976.- 15 p.

ORGANISME DE GESTION DU MARCHE DE GROS D'ATHENES (OKLA). Athènes.- Bulletin d'Informations, nº I, II, III.- Athènes, 1978-9.

SYKIANAKIS (G.).- Le système de commercialisation des F & L en Grèce : Propositions d'organisation du système sur le marché intérieur.- Athènes : Centre de Planification et de Recherche Economique (KEPE), 1976.- 182 p. (en langue grecque).

COMMERCIALISATION-MARCHES-COOPERATIVES

ANTZOULATOS (G.).- Des coopératives agricoles aux coopératives agro-industrielles. Facteurs de succès ou de blocage ; Etudes de cas en Grèce.- Montpellier : IAM, 1984.- 225 p (Thèse de Master of Science).

AUBE (T.).- Réflexions sur la mise en marché des F & L en France, in Economie Méridionale nº 127, 3è trimestre 1984.- pp 37-48.

AVDELIDIS (P.) et alii.- La question des coopératives agricoles du pays - Athènes : Centre National de Recherches Sociales (EKKE), 1981.- 394 p (en langue grecque).

AVDELIDIS (P.).- Le mouvement coopératif agricole en Grèce : Evolution, historique et action, problèmes et perspectives de développement.- Athènes : ed. Papazissis, 1976.- 265 p (en langue grecque).

BANQUE AGRICOLE DE GRECE (ATE). Direction des Coopératives Agricoles - Rapports des faits de 1983.- Athènes : ATE, 1984.- 126 p.

BARRE (Ph.) - Le complexe de Rungis.- Paris-Rungis : Société d'Economie Mixte d'Aménagement et de Gestion du M.I.N. Paris-Rungis (SEMMARIS), 1974.- 8 p.

BARRE (Ph.).- Les Marchés d'Intérêt National (M.I.N.) au service de la distribution des produits alimentaires périssables.- Paris : FEDERATION FRANCAISE DES M.I.N., sept 1979.- 7 p.

BARRE (Ph.).- L'information et les Marchés d'Intérêt National - Paris : Académie d'Agriculture, 1978.- 6 p. (Séance du 31 mai 1978).

BONNEAU (Ph.).- La filière fruits et légumes - in Documents I.N.R.A.P., Nº 49, oct 1984.- pp 1 à 16.

BOURRET-LAND (Monique).- La commercialisation des produits agricoles : prix, filières et marchés.- Paris : J.B. Baillère, 1980.- 154 p.

CENTRE FRANCAIS DU COMMERCE EXTERIEUR (CFCE). Paris.- Le marché des légumes en Allemagne Fédérale.- Paris : CFCE, 1965.- 45 p.

CENTRE TECHNIQUE INTERPROFESSIONNEL DES FRUITS ET LEGUMES (CTIFL).- Le marché de gros du Havre. Son avenir et les conditions de son transfert.- Paris : CTIFL, 1967.- 110 p.

GHERSI (G.) et alii.- Etude sur la concentration, les prix et les marges dans le complexe agro-alimentaire grec. Bruxelles : ed. Commission des Communautés Européennes, 1980.- pp 59 à 85 et 251 à 282. (Série Evolution de la concentration et de la concurrence).

CHRONOPOULOS (I.) et alii.- Le développement coopératif : La problématique coopérative, la place du mouvement coopératif dans la CEE, l'éducation coopérative, le mouvement coopératif dans la CEE.- Athènes : PASEGES, 1978.- 47 p (en langue grecque).

COMMISSIONS DES COMMUNAUTES EUROPEENNES. Bruxelles.- Les équipements pour la commercialisation des F & L frais dans la CEE.- Bruxelles, 1970.- 324 p (Informations Internes sur l'Agriculture, Nº 54).

FEDERATION NATIONALE DES CENTRES D'ETUDES TECHNIQUES AGRICOLES (F.N.C.E.T.A.). Paris.- Fruits et légumes en Italie : systèmes de production et de commercialisation.- Paris : F.N.C.E.T.A., 1975.- 176 p.

GRECE - Ministère de l'Agriculture. Athènes.- L'Agriculture grecque : Données et faits en 1983.- Athènes : Ministère de l'Agriculture, 1984.- 148 p.

GRECE - Ministère de l'Agriculture. Athènes.-
- Les Marchés Périphériques / Rapport de la Commission des Marchés Périphériques,
- Athènes : Ministère de l'Agriculture, déc 1983.- 10 p.

GUYOT (M.).- L'assortiment des F & L à Rungis (1963-1973), in CTIFL Documents Nº 43, 3è trim. 1974.- 8 p.

HENRIET (Y.).- Prix de gros des F & L. Etude sur les marchés régionaux/ Avec la colab. de BONNAYS (G.) et FLOCH (J-M.).- Paris : INSEE, février 1983.- 137 p.

KARABATSOU-PAHAKI (K.).- Les légumes dans le cadre de l'adhésion de la Grèce à la CEE.- Athènes : KEPE, vol 13, 1984 - 236 p (enlangue grecque).

LABONNE (M.).- Repérage du système agro-alimentaire grec.- Montpellier : INRA, déc 1981.- 12 p.

LATIFIS (C.).- A quoi est due la flambée des cours des tomates de mauvaise qualité. [5 Articles] in Economitos Tahydromos, Nº 1514-5-6-7-8, mai-juin 1983.- 21 p.

LAURET (F.).- Consommations des F & L et dynamique du système de production-distribution.- Montpellier : sd-INRA.- 6 p.

LAURET (F.) & MONTIGAUD (J-C.).- L'économie des F & L.- Montpellier : INRA-ESR, 1974 - 20 p (Série Etudes et Recherches Nº 8).

Le mouvement coopératif agricole - Infrastructure, organisation, fonctionnement, évolution et perspectives. [Différents articles] in Economicos Tahydromos, nº 1566, 10 mai 1984.

Les circuits de distribution et le commerce de gros en fruits et légumes aux U.S.A., in CTIFL Documents Nº 46, 2e et 3e trim. 1975.- pp 17-24 (mission aux USA organisée par l'Union Nationale du Commerce de Gros en F & L - UNCGFL).

Les Marchés d'Intérêt National (MIN) - Le Courrier du Parlement, Nº 657, 14/20 déc. 1982.- 28 p.

MALASSIS (L.).- Economie agro-alimentaire. Tome I : Economie de la consommation et de la production agro-alimentaire.- Paris/ed. Cujas, 1979.- 437 p.

Marché International des F & L frais.- Bulletin DPA (Direction des produits agro-alimentaires).- Paris : CFCE, Nº 6, 1985. (bulletin bi-mensuel).

Marchés Européens des F & L - in FEL Actualités - Spécial Fruits, Nº 12 mars 1985.

Marchés Européens des F & L - in FEL Actualités - Spécial Légumes, Nº 13, avril 1985.

MARGARINOS (A.). Dir.- Groupe de travail sur le Commerce et la distribution en vue de l'élaboration du plan 1973-1987.- Athènes : KEPE, 1972.- 53 p (en langue grecque).

MASSON (P.) - Les marges de distribution sur les produits alimentaires.- Toulouse : ENSA, 1975.- pp 110 à 124.

MIR (P.).- La salade.- Paris : CTIFL, 1976.- 176 p (Dossier Economique).

MONTIGAUD (J-C.), CIBENEL (G.), MALGRAT (M-L.).- Etude sur la mise en place d'un système de ventes aux enchères "Fruits et Légumes" : Le cas du Roussillon.- Montpellier : INRA, 1983.- 98 p (Série Etudes et Recherches Nº 78).

MONTIGAUD (J-C.).- Evolution de la filière "fruits et légumes frais" et commerce de gros.- Montpellier : INRA, 1984.- 7 p (3è congrès du commerce de gros en F & L, Paris 7-8 avril 1984) (communication).

MONTIGAUD (J-C.).- International comparison of fruit end vegetable distribution systems in Europe.- Montpellier : INRA-Economie, 1982.- 11 p (prepared for the XXIst International Horticultural congress 1982, Hamburg, West Germany).

OFFICE NATIONAL DE STATISTIQUES DE GRECE (ESYE). Athènes.- Recensement général de l'industrie, du commerce et de l'artisanat effectué le 30 septembre 1978.- Athènes : ESYE, 1981.

PAPAZOGLOU (P.) - L'organisation du commerce des F & L aux Pays-Bas.- Athènes : PASEGES, 1976.- 20 p (en langue grecque).

PARISSIS (P.).- La commercialisation des F & L et les marchés locaux en Grèce (cas de Peloponèse).- Montpellier : Université Paul Valéry, 1981.- 360 p (thèse de 3è cycle).

POLITIS (A.).- Les coopératives agricoles en Grèce.- Montpellier : Université de Montpellier I - Fac. de Droit et S. Eco, 1977.- 64 p (mémoire DESS).

SAHPAZI (E.).- Les activités de 1984 ; Les objectifs et la problématique du mouvement coopératif agricole.- Athènes : PASEGES, déc 1984.- 188 p (Rapport dans la 34e Assemblée Générale).(en langue grecque).

SOCOS (A-S.).- Les coopératives agricoles dans la commercialisation des F & L en Grèce - Université de Montpellier I - Faculté de Droit et de Sciences Economiques, 1977, 95 p (mémoire DEA).

SOFIANOPOULOS (P.). Di .- Les activités et l'avenir du Pool des Unions des Coopératives Agricoles "SKOP" - Athènes : SKOP, déc 1984.- 15 p (Rapport dans la 27e Assemblée Générale).

SYLVANDER (B.) & LEUSIE (M.).- Les profils possibles des grossistes en magasin au MIN de Rungis en 1985, in CTIFL Documents N° 46, 2è et 3e trim. 1975.- 16 p.

YON (B.).- Marketing Agro-Alimentaire. Ed Dalloz, 1976.- 373 p.

TABLE DES MATIERES

	Pages
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : ANALYSE DE L'ORGANISATION ET DU FONCTIONNEMENT DU MGA	
1.1. - LE MGA : UN MAILLON IMPORTANT DANS LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES F & L	7
1.1.1. - Le circuit des F & L en Grèce	7
1.1.2. - Rôle du MGA dans le système	14
1.1.3. - Evolution du marché et régime actuel	15
1.2. - ORGANIGRAMME DU MGA	19
1.2.1. - Rôle et attributions de l'OKLA	19
1.2.2. - Les différents opérateurs	22
1.2.2.1. - Les acheteurs	22
1.2.2.2. - Les vendeurs	22
1.2.2.3. - Autres agents	23
1.3. - DONNEES DE BASE DU MGA	24
1.3.1. - Production locale	24
1.3.2. - Les approvisionnements du MGA	25
1.3.2.1. - L'évolution des approvisionnements vers la stabilité	25
1.3.2.2. - Les variations des arrivages dans l'année	28
1.3.2.3. - Les variations des arrivages dans la semaine	30
1.3.3. - L'origine géographique des arrivages	31
1.3.4. - L'assortiment des F & L sur le MGA	34
1.3.5. - L'acheminement des F & L vers le MGA	37
1.3.6. - Les transactions sur le marché	39
1.3.7. - Evolution des prix	41

Pages

1.4. - MECANISMES DE FORMATION DES PRIX 49

1.4.1. - Règlementation générale 49
1.4.2. - Les marges brutes des grossistes 51
1.4.3. - Coûts divers 53
1.4.4. - Contrôles publics 55

1.5. - LA POLITIQUE DE L'ETAT EN MATIERE DE COMMERCIALISATION DES F & L 55

1.5.1. - Objectifs économiques et sociaux 56
1.5.2. - Mesures à court et moyen therme 57
1.5.3. - Commentaires sur les mesures 60

DEUXIEME PARTIE : LES DEUX PRINCIPAUX PARTENAIRES OPERANT SUR LE MGA : GROSSISTES ET COOPERATIVES

2.1. - OBJECTIFS ET METHODOLOGIE DES ENQOUETES MENEES AUPRES DES DEUX PARTENAIRES 64

2.1.1. - Objectifs des enquêtes sur place 64
2.1.2. - Méthodologie d'approche et problèmes observés 66

2.2. - CARACTERISTIQUES GENERALES DES PARTENAIRES 68

2.2.1. - Grossistes : un très grand nombre d'entreprises de petite taille 68
2.2.2. - Organisations Coopératives 73
2.2.2.1. - Une structure d'organisation assez complexe et une faible part du marché 73
2.2.2.2. - L'émergence d'un petit nombre d'O.C. d'une activité croissante 76

2.3. - FONCTIONS TECHNIQUES ET INFRASTRUCTURE LIEE A LA COMMERCIALISATION DES F & L 84

2.3.1. - Grossistes : de fonctions limitées et un manque total de l'infrastructure nécessaire 84

Pages

2.3.2. - Un meilleur équipement mais seulement des plus grandes O.C. 87

2.4. - REGIME DES BAILS SUR LE MGA 90

2.4.1. - Grossistes : Un régime privilégié - barrières à l'entrée de nouveaux commerçants 90
2.4.2. - Bilan et importance de la loi 1279 de 1982 91
2.4.3. - Une priorité accordée aux O.C. désirant accéder au marché 94

2.5. - SPECIFICITES DES GROSSISTES 96

2.5.1. - La prépondérance de la vente en commission 96
2.5.2. - Relations des grossistes avec l'amont et l'aval 100
2.5.2.1. - Rapports avec les producteurs 100
2.5.2.2. - Rapports avec les clients 103
2.5.3. - La stratégie actuelle des grossistes 105

2.6. - SPECIFICITES DES COOPERATIVES 107

2.6.1. - L'organisation économique - Relations avec les adhérents 108
2.6.2. - La clientèle des O.C. 110
2.6.3. - Atouts et/ou handicaps de leurs activités sur le marché 111
2.6.3.1. - La saisonnalité et la qualité des produits commercialisés 111
2.6.3.2. - Le statut des vendeurs 112
2.6.3.3. - La concurrence déloyale des grossistes 113
2.6.3.4. - L'action inter-coopérative et la politique commerciale 113

2.7. - CONCLUSION DE LA IIème PARTIE 114

TROISIEME PARTIE : PROBLEMES FONDAMENTAUX DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES F & L SUR LE MGA

Pages

3.1. - PROBLEMES FONCTIONNELS DU MARCHE 120

3.1.1. - Nécessité d'élimination des facteurs limitant les conditions de concurrence 120

3.1.1.1. - L'immobilité des opérateurs 121

3.1.1.2. - L'hétérogénéïté des produits - Absence d'une normalisation stricte 122

3.1.1.3. - Les moyens de conditionnement 125

3.1.1.4. - Manque de transparence dumarché - Nécessité d'une meilleure information des opérateurs 126

3.1.2. - Aspects techniques du MGA 129

3.1.2.1. - L'amélioration physique des surfaces apparaît de plus en plus urgente 129

3.1.2.2. - La circulation à l'intérieur du marché 130

3.1.2.3. - La manutention des produits 130

3.1.2.4. - L'horaire dumarché 131

3.2. - NECESSITE D'UNE POLITIQUE DE GESTION COHERENTE ET EFFICACE 132

3.2.1. - La politique des marges commerciales 132

3.2.2. - La politique des prix 134

3.2.3. - La répression des fraudes 137

CONCLUSION 140

ANNEXES

I - Tableaux 146
II - Graphiques - Diagrammes
III - Questionnaire

LISTE DES TABLEAUX 177

LISTE DES GRAPHIQUES ET DIAGRAMMES 178

BIBLIOGRAPHIE 179

MEIDANIS, G
- La Commercialisation des fruits et légumes en Grece

28 697

NOM DU LECTEUR	SORTI LE:
RODRIGUEZ.	10/10/86
ACAOUHI	15.6.87