

Lemeilleur Sylvaine : Pratiques contractuelles des intermédiaires de marché face au développement..

Publié : 11/06/2008

Sylvaine Lemeilleur

- Mercredi 25 octobre à 14h30, retransmise en visioconférence à l'amphithéâtre en salle 206

Titre :

Pratiques contractuelles des intermédiaires de marché face au développement des supermarchés dans les pays émergents : le cas des commissaires dans le secteur des fruits et légumes frais en Turquie

Jury :

- Claude Ménart,
- Thomas Reardon, Professeur, Michigan State University Rapporteurs
- Bruno Vindel,
- Sylvain Rousset, Examineur,
- Etienne Montaigne, Professeur, IAM Montpellier
- Selma Tozanli, Enseignant Chercheurs, IAM Montpellier
- Céline Bignebat, chargé de recherche, co-encadrente, INRA
- Jean-Marie Codron, directeur de recherche, directeur de thèse, INRA

Résumé :

- Les supermarchés atteignent aujourd'hui plus de 45 % des parts du marché alimentaire en Turquie et cherchent à accroître leurs parts de marché concernant les fruits et légumes frais, restées en retrait jusque là. Alors que les gros producteurs nationaux sont orientés vers l'exportation, les supermarchés doivent s'approvisionner auprès de multiples petits producteurs locaux. Dans le contexte de restructuration rapide des marchés par la grande distribution, la littérature en économie du développement pointe l'émergence de grossistes spécialisés/dédiés pour répondre aux exigences spécifiques des supermarchés. En Turquie, ces grossistes sont des commissionnaires, c'est à dire des commerçants qui effectuent des opérations commerciales pour le compte d'un producteur mais en leur propre nom. Depuis la loi des halles de gros de 1995, ils sont les points de passage obligés pour les produits frais destinés au marché national. Trois questions de recherche empiriques relatives à cet intermédiaire font l'objet de cette thèse. Nous y répondons en testant quelques hypothèses élaborées à partir des théories des contrats de la Nouvelle Economie Institutionnelle. Premièrement, nous cherchons à comprendre comment les commissionnaires qui se spécialisent se prémunissent contre le risque de hold-up des supermarchés. En l'absence de contrats formels, nous montrons que la décision de mettre en place des investissements spécifiques est « retardée » et permet ainsi de révéler l'information sur les acheteurs. Deuxièmement, nous cherchons à comprendre comment les commissionnaires gèrent le risque d'aléa moral des producteurs sur l'utilisation du crédit fourni dans le cadre de contrats-liés.

Nous montrons que lorsque le contrat-lié tripartite avec chèque peut être mis en place, celui-ci permet de résoudre le problème d'aléa moral et d'engager des modes de coordination plus développés avec les producteurs pour répondre aux exigences d'approvisionnement des supermarchés. Troisièmement, nous cherchons à comparer l'intermédiation des commissionnaires à celle des coopératives (exemptes de la loi des halles). Nous montrons que le système des commissionnaires facilite l'accès au marché pour les petits producteurs mais est peu incitatif pour la création de valeur ajoutée. Les coopératives traditionnelles qui permettent de désenclaver les zones de production éloignées ne sont guère plus incitatives. C'est finalement au travers des coopératives de « nouvelle génération » que les producteurs peuvent trouver des solutions de meilleure valorisation des produits frais. La question reste cependant posée pour ces coopératives émergentes, des risques d'exclusion des petits producteurs